

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း
ကြီးပွားမယ့်ပုဂ္ဂိုလ်

လေ့မြင်

LETTERS OF
A BUSINESSMAN
TO HIS SON

G. KINGSLEY WARD

"စာအုပ်စု" pageမှစာပေဒါနပြုပါသည်

ဒို့တာဝန် အရေးသုံးပါး

ပြည်ထောင်စု မပြိုကွဲရေး

ဒို့အရေး

တိုင်းရင်းသား စည်းလုံးညီညွတ်မှုမပြိုကွဲရေး

ဒို့အရေး

အချုပ်အခြာအာဏာ တည်တံ့ခိုင်မြဲရေး

ဒို့အရေး

ပြည်သူ့သဘောထား

- * ပြည်ပအားကိုး ပုဆိန်ရိုး အဆိုးမြင်ဝါဒီများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- * နိုင်ငံတော် တည်ငြိမ်အေးချမ်းရေးနှင့် နိုင်ငံတော်တိုးတက်ရေးကို နှောင့်ယှက် ဖျက်ဆီးသူများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- * နိုင်ငံတော်၏ ပြည်တွင်းရေးကို ဝင်ရောက်စွက်ဖက်နှောင့်ယှက်သော ပြည်ပနိုင်ငံ များအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- * ပြည်တွင်းပြည်ပ အဖျက်သမားများအား ဘုံရန်သူအဖြစ် သတ်မှတ်ချေမှုန်းကြ။

နိုင်ငံတော်ဖွဲ့စည်းပုံ အခြေခံဥပဒေ ပေါ်ပေါက်ရေးသည်
ပြည်ထောင်စုသား အားလုံး၏
ပဓာနကျသော တာဝန်ဖြစ်သည်။

ဥပဒေဆောင်တွင်း နေထိုင်ခြင်း
ဘေးရန်ကင်းကွာ ပြည်သာယာ။

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးပွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

ဖေမြင့်

G. KINGSLEY WARD

၏

LETTERS OF A BUSINESSMAN TO HIS SON

ကို ပြန်ဆိုပြုစုရေးသားသည်။

MYANMAR BOOKS

MYANMAR BOOKS PUBLISHING HOUSE

စာအုပ်စာတမ်း စာနယ်ဇင်း
ကြိုတင်ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေခွင့်ပြုအမှတ်
၅၃၆/၉၈(၈)

★

စာအုပ်စာတမ်း မျက်နှာဖုံး
ကြိုတင်ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေခွင့်ပြုအမှတ်
၅၅၃/၉၉(၉)

★

မျက်နှာဖုံးပန်းချီ
ဘဌေးကြည်

★

မျက်နှာဖုံးပုံနှိပ်သူ
ဒေါ်ရွှေ(၀၂၀၇၉) သုခ ပုံနှိပ်တိုက်
အမှတ် ၁၂၈၊ ၄၆ လမ်း၊ ရန်ကုန်မြို့။

★

အတွင်းပုံနှိပ်သူ
ဒေါ်ခင်လှ(၀၁၅၇၈) စာပေလောက ပုံနှိပ်တိုက်
အမှတ် ၁၇၃၊ ၃၃ လမ်း၊ ရန်ကုန်မြို့။

★

ပုံနှိပ်ခြင်း
ဒုတိယအကြိမ်၊ အုပ်ရေ ၁၀၀၀

★

ထုတ်ဝေခြင်း
၂၀၀၀ ခုနှစ်၊ ဇန်နဝါရီလ

★

စာအုပ်ချုပ်
ကိုမြင့်

★

ကွန်ပျူတာစာစီ
ခွန်မျိုး

★

ထုတ်ဝေသူ
ဦးဖေမြင့်(၀၂၂၅၉) ဖေမြင့်စာပေ
၅၁၆၊ အဝေရာလမ်း၊ နံ့သာကုန်း၊ အင်းစိန်၊ ရန်ကုန်မြို့။

စဉ်	အကြောင်းအရာ	စာမျက်နှာ
၁။	ရင်ဆိုင်ယှဉ်ပြိုင်ရဲတဲ့စိတ်	၁
၂။	ပညာရေး	၉
၃။	အောင်မြင်မှု	၂၁
၄။	အရှိန်အဟုန် လျော့မသွားစေနဲ့	၂၇
၅။	လက်တွေ့ဘဝထဲက ပထမနေ့ရက်များ	၃၃
၆။	ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်မှု	၄၁
၇။	တီထွင်စွန့်စား စီးပွားရှာသူ	၄၇
၈။	အတွေ့အကြုံ	၅၇
၉။	လက်အောက် လုပ်သားများ	၆၅
၁၀။	အစုစပ်လုပ်ငန်း ဆိုတာ	၇၃
၁၁။	တာဝန်ခွဲဝေခိုင်းစေတတ်ခြင်း	၈၁
၁၂။	တော့ဆိုင်စေ့စပ်ညှိနှိုင်းခြင်း အတတ်	၈၉
၁၃။	အိမ်ထောင်ပြုတယ်ဆိုတာ	၉၇
၁၄။	လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်တဲ့ နေရာမှာ	၁၀၅
၁၅။	ငွေ	၁၁၃
၁၆။	ပရိသတ်ရှေ့မှာ စကားပြောခြင်း	၁၂၃
၁၇။	ဘဏ်မန်နေဂျာများနဲ့ ဆက်ဆံတဲ့နေရာမှာ	၁၃၁
၁၈။	ဌာနဆိုင်ရာများနဲ့ ဆက်ဆံတဲ့ နေရာမှာ	၁၃၉
၁၉။	လုပ်ငန်းဖြန့်ကျက်လုပ်ကိုင်မှု	၁၄၅
၂၀။	စာဖတ်ခြင်းရဲ့ ကျေးဇူး	၁၅၃
၂၁။	စုပေါင်းဆောင်ရွက်မှု	၁၆၁
၂၂။	ချမ်းသာသုခဆိုတာ	၁၆၉
၂၃။	အလုပ်ဖြုတ်ရတဲ့အခါမျိုးမှာ	၁၇၇
၂၄။	မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း	၁၈၅
၂၅။	ဝေဖန်ရေး	၁၉၃
၂၆။	ငွေရေးကြေးရေး စိတ်အေးရဖို့	၂၀၁
၂၇။	အမြဲ အဆင်သင့်ရှိရေး	၂၀၉
၂၈။	စိတ်ဖိစီးမှုနှင့် သင့်ကျန်းမာရေး	၂၁၇
၂၉။	ခေါင်းဆောင်ဆိုတာ	၂၂၇
၃၀။	ဘက်စုံပြည့်ဝတဲ့ ဘဝ	၂၃၇
၃၁။	လုံးလုံးလျားလျား ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ်မှာ	၂၄၇

၁

ရင်ဆိုင်ယှဉ်ပြိုင်ရဲတဲ့စိတ်

“လူ့အရေးအရာတိုင်းအတွက် အခါရာသီဟူသည် ရှိ၏။ ဒီရေတက်ခိုက် အမိအရ ယူလိုက်လျှင် ကံကြမ္မာ အကျိုးပေးကောင်း ကြုံရနိုင်၏။ အခွင့်သာခိုက် မယူလိုက်လျှင်ကား၊ ဘဝခရီးတစ်လျှောက် ခည်းတိမ်သောင်ခုံများနှင့် တိုးကာ ဆင်းရဲ ဝုဒ္ဓမျိုးစုံ ကြုံရပေလိမ့်မည်”

ရင်ဆိုင်ယှဉ်ပြိုင်ရဲတဲ့စိတ်

သား

သားကို ခုနှစ် နွေနှောင်းရာသီ သင်တန်းကစပြီး စိန့်အင်ဒရူးကောလိပ်က လက်ခံမယ့်အကြောင်း အသိပေးစာတစ်စောင် ရောက်လာတာ အဖေသိရတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီလောက်ထူးချွန်ထင်ရှားတဲ့ကျောင်းမှာ တက်ခွင့်ရတာကိုပဲ သားက သိပ်ဟက်ဟက်ပက်ပက် တက်တက်ကြွကြွ မရှိဘူးဆိုတာ သိရတော့ အဖေ အံ့အားသင့်မိတယ်။

အတော်များများ တခြားလူငယ်တွေဆိုရင် ဒီလိုအခွင့်အရေးမျိုးကို အလှအယက် ရယူကြမှာ သေချာတယ်။ စိန့်အင်ဒရူးဆိုတာက အထူးပုဂ္ဂိုလ်တွေမှ တက်ခွင့်ရနိုင်တဲ့ တကယ့်ထိပ်တန်းကျောင်း မဟုတ်လား။ ကျောင်းစရိတ် ကြီးမားတာရယ်၊ နယ်မြေဒေသ အကုန်အသတ်ရှိတာရယ်၊ ပညာရည်သတ်မှတ်ချက် မြင့်တာရယ်တွေကြောင့် လူအများစုဟာ ဒီကျောင်းကို ဘယ်လိုမှ တက်ခွင့် မရနိုင်ကြဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကံအားလျော်စွာ သားမှာ အဲဒီအတားအဆီးတွေ တစ်ခုမှ မရှိဘူး။ လုံးဝ လမ်းပွင့်နေတယ်။ ကိုယ့်အတွက် အခြေအနေ ဒါလောက်ပေးနေတဲ့ အချိန်မှာ သားက ဒီအခွင့်အရေးကို ယူရမှာ ဝန်လေးသလို ဖြစ်နေတယ် ဆိုတော့ အဖေစိတ်ထဲ အတော်လေး အနှောင့်အယှက်ဖြစ်သွားတယ်။ အဖေ နားမလည်နိုင်ဘူး။ သားအတွက် နည်းနည်းမဟုတ် တော်တော်ကိုပဲ အဖေ စိုးရိမ်တယ်။

အဖေတစ်ယောက်အနေနဲ့ ကိုယ့်သားသမီးကို သူ ဆန္ဒမရှိတဲ့ လမ်းကြောင်းကို လိုက်ဖို့ အတင်းမတိုက်တွန်းသင့်ဘူးဆိုတာ အဖေနားလည်ပါတယ်။ မိဘ

က အတင်းလမ်းကြောင်းချပေးလို့ ကောင်းသွားတာတွေထက် တောင်မရောက်
မြောက်မရောက်ဘဝလမ်းကြောင်း ပျောက်သွားရသူတွေက ပိုများတယ်ဆိုတာ
အဖေလည်း သိပါတယ်။ အဖေ ပြောချင်တာက အဖေတို့ဟာ ဒီကမ္ဘာလောက
ကြီးထဲကို ဒီတစ်ခေါက်တည်းပဲ ဖြတ်လျှောက်ကြရတာ။ ဒါကြောင့်မို့ ဒီဟာကို
အကောင်းဆုံး အပြောင်မြောက်ဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်စမ်းပါဆိုတဲ့ အချက်ပဲ။

အဖေ တွေ့ဖူးခဲ့တဲ့ လူတွေ အများကြီးရှိတယ်။ ‘ကျွန်တော့်ဘဝကတော့
အချည်းနှီး အလဟဿပါပဲဗျာ၊ အခွင့်အရေးမှန်သမျှ ကျွန်တော်နဲ့ လွဲခဲ့တာပဲ’
ဆိုတဲ့ စကားမျိုး ပြောကြတဲ့လူတွေ။ အသက်တွေက ၃၅၊ ၄၅၊ ၅၅ အဲဒီလို အရွယ်
မျိုးတွေ။ ဘာကြောင့် အခွင့်အရေးမှန်သမျှ လွဲခဲ့ရသလဲ မေးကြည့်ရင် ၉၀ ရာခိုင်
နှုန်းလောက်က အကြောင်းအမျိုးမျိုးတွေ ပြကြလိမ့်မယ်။ ကိုယ် ဘာတစ်ခုမှ
မဖြစ်မြောက်ခဲ့တဲ့ ကိစ္စကို ဘေးဘီလက်ညှိုးထိုးပြီး ဆင်ခြေဆင်လက် အမျိုးမျိုး
ပေးကြလိမ့်မယ်။ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်ကပဲ ရိုးရိုးဖြောင့်ဖြောင့် ဝန်ခံမယ်။ ငယ်
စဉ်အခါတုန်းက ကြုံခဲ့ရတဲ့ ဘဝရဲ့ စိန်ခေါ်စမ်းသပ်မှုတွေကို လက်မခံငြင်းဆန်မိ
ခဲ့လို့ ဆိုတဲ့အချက်။

အခွင့်အရေးဆိုတာ အခက်အခဲလေးတွေနဲ့ တွဲလာတာ။ လူကို စိန်ခေါ်
တာ။ ဇွဲသတ္တိကို စမ်းသပ်တာ။ စိန်ခေါ်မခံရဲ စမ်းသပ်မခံရဲ အခက်အခဲကို ရင်
မဆိုင်ရဲတော့ အခွင့်အရေးမှန်သမျှနဲ့ လွဲကြရတာပေါ့။ အဖေ ဒီလူတွေအတွက်
စိတ်မကောင်းဘူး။ တချို့လူတွေဆိုရင် အခြေအနေသိပ်ပေးတယ်။ အရာရာ
ကိုယ့်ဘက်မှာချည်းပဲ။ လိုတာဆိုလို့ တစ်ခုတည်းပဲ ရှိတယ်။ ကိုယ့်ရှေ့ ချပေး
လာတဲ့ အခက်အခဲနဲ့ တွဲသော အခွင့်အရေးကို ကောက်ယူရဲတဲ့ သတ္တိ။ အဲဒါလေး
မရှိခဲ့လို့ တစ်ဘဝအချည်းနှီး အလဟဿ ဖြစ်ရတာ။

အခွင့်အရေးသစ်တစ်ခုကို ရယူမယ်ဆိုတဲ့အခါမှာ တစ်ခါတစ်ရံ ကိုယ့်
နဂိုမူလ နေထိုင်မှု ပုံသဏ္ဌာန်တွေပါ ပြောင်းပစ်ရတာမျိုး ရှိတတ်တယ်။ လူ
အတော်များများဟာ ဒါမျိုးကို မတတ်နိုင်ကြဘူး။ အဖေဘဝမှာ လုပ်ခဲ့ဖူးတဲ့
အခက်ခဲဆုံးအလုပ်က၊ အဖေငယ်စဉ်က ကိုယ့်ဇာတိမြို့ကလေးကို ခွဲခွာပြီး ကိုယ်
နဲ့ သိကျွမ်းသူ တစ်ဦးတစ်ယောက်မှ မရှိတဲ့ မြို့ကြီးပြကြီးဆီကို သွားခဲ့ရတဲ့ ကိစ္စ
ပဲ။ မိုင် ၁၀၀၀ ခရီး။ အဖေ လုံးဝမသွားချင်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဒီခရီးဟာ အဖေအတွက်
တစ်ခုတည်းသော အောင်မြင်ရေးခရီးဆိုတာ အဖေသိနေတယ်။ ဒီခရီးလမ်းဟာ
သိပ်ကို အထီးကျန်နိုင်မယ့် ခရီးလမ်းဆိုတာလည်း ခံစားမိနေတယ်။ ဒါပေမဲ့ ခရီး
အဆုံးမှာ ပန်းတိုင်ကို မြင်နေရတယ်။ ပန်းတိုင်က အဖေအတွက် အဖေကိုယ်တိုင်

ချထားတဲ့ ပန်းတိုင်။ ဒီပန်းတိုင်ကို ရောက်ဖို့အတွက်တော့ ငါ အားထုတ်ရလိမ့် မယ် ဆိုကဲ အသိစိတ်ကလေးဟာ အဖေခေါင်းထဲ စွဲနေတယ်။ သူက စေ့ဆော် တိုက်ဟွန်းနေတယ်။ ပန်းတိုင်နဲ့ တွဲလာတဲ့ အဲသည် အထီးကျန် လမ်းခရီးရဲ့ စိန် ခေါ်မှုကို လက်ခံခဲ့တဲ့အတွက် အဖေဘဝတစ်ခုလုံး ပြောင်းလဲတိုးတက်ခဲ့တာပဲ။

ကဲ အခု သား ရင်ဆိုင်နေရတဲ့ ပြဿနာ။ စိန်အင်ဒရူးဆိုတဲ့ ကျောင်းကို တက်မလား မတက်ဘူးလားဆိုတဲ့ကိစ္စ။ ဒါ သားမှာ လမ်းဆုံလမ်းခွဲရောက်နေ ပြီနော်။ ဒီကျောင်းဟာ ဘဝတစ်ခု အောင်မြင်တိုးတက်ဖို့အတွက် တခြားကျောင်း တွေထက် ပိုသေချာတဲ့ အခွင့်အလမ်းကို ပေးနေတယ်ဆိုတာ စာရင်းဇယားတွေ အရ ထင်ရှားခိုင်မာထားပြီးသား။ ဒါပေမဲ့ သားက ဒီကျောင်းကိုတက်ရင် သိပ် ခက်ခဲပင်ပန်းနေမလား၊ ဒီကျောင်းဟာ ကျောင်းသားတွေရဲ့ အားထုတ်မှုကို အများ ကြီး တောင်းဆိုမယ့် ကျောင်းလား၊ တွေးတောကြောက်ရွံ့ပြီး နောက်ဆုတ် လွှဲ ဖယ်သွားခဲ့မယ်ဆိုရင်တော့၊ နောက်အနှစ် နှစ်ဆယ်၊ သုံးဆယ်ကျော် ကျန်တော့ ဘဝတစ်လျှောက်လုံး အခွင့်အရေးမှန်သမျှနဲ့လွဲခဲ့ရတယ်လို့ ငိုညည်းရတဲ့ အဖြစ်မျိုး သား ကြုံရမှာပဲ။ အဲဒီဘဝမျိုး ရောက်အောင် အခုလို ငယ်ရွယ်စဉ်အချိန်ကတည်း ကပဲ သားကိုယ်တိုင် ရွေးချယ်ချမှတ်လိုက်ပြီလို့ ဆိုရမှာပဲ။

ဂျူလီယက်ဆီဇာပြဇာတ်မှာ ရှိတ်စပီးယား ပြောထားတဲ့ စကားတစ်ခွန်း ရှိတယ်။

“လူ့အရေးအရာတိုင်းအတွက်

အခါရာသီဟူသည် ရှိ၏။

ဒီရေတက်ခိုက် အမိအရယူလိုက်လျှင်

ကံကြမ္မာအကျိုးပေးကောင်း ကြုံရနိုင်၏။

အခွင့်သာခိုက် မယူလိုက်လျှင်ကား

ဘဝခရီးတစ်လျှောက်

စည်းတိမ်သောငဲ့များနှင့် တိုးကာ

ဆင်းရဲဒုက္ခမျိုးစုံ ကြုံရပေလိမ့်မည်” တဲ့။

အခု သား ရင်ဆိုင်ရမယ့် အခက်အခဲကို စိစစ်ကြည့်ရအောင်။

သား ဒီကိစ္စကို စမ်းလုပ်ကြည့်မယ်ဆိုပါတော့။ တကယ်ကြိုးစားကြည့်ပြီး မအောင်မြင်ရင် ဘာဖြစ်မလဲ။ ဘယ်လိုဘေးဒုက္ခတွေ သား ခံစားရမလဲ။ စာမေး ပွဲ အောင်အောင် မဖြေနိုင်တဲ့ လူကို လက်ဖြတ်မလား။ ဒါမှမဟုတ် ထောင်ချ မလား။ သားဆီက ဆိုင်ကယ်ကို သိမ်းသွားမလား။ မလုပ်ပါဘူး။ ဘာအပြစ်

ဒဏ်မှ ခံရစရာမရှိပါဘူး။ အောင်မြင်ရင်သာ ချီးမွမ်းကြမှာ၊ ကိုယ့်အရင် အောင်မြင် နှင့်လဲ အသိုင်းအဝိုင်းက လက်ကမ်းကြိုဆိုကြမှာ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလောက မှာ အဖေ အဲဒီလို အတွေ့အကြုံတွေ အများကြီးရခဲ့ပြီးပါပြီ။ ဒါကြောင့် အခုဆို ရင် မအောင်မြင်တဲ့ကိစ္စတွေကို အဖေ ဘယ်တော့မှ နှစ်ခါပြန် မတွေးဘူး။ မနေ့ က အကြောင်းတွေဆိုတာ အိပ်ငိုက်နေသူတွေရဲ့ ကိစ္စ။ အပေ့ခေါင်းထဲမှာ ဒီကနေ့ တိုက်ပွဲတွေအတွက် စဉ်းစားနေရတာနဲ့ တင်ပဲ နေရာလပ် မကျန်ဘူး။

မအောင်မြင်မှု ဆိုတာက ဝမ်းနည်းစရာ ကောင်းသလို ရယ်စရာလည်း ကောင်းတယ်။ မအောင်မြင်မှာ တွေးပူပြီး လူတွေမှာ ဖြစ်လိုက်ရတဲ့ အစာအိမ် ရောဂါတွေ၊ ခေါင်းကိုက်တွေ၊ အကြောတက်တာတွေ။ တချို့များ ဦးနှောက် ချောင် သွားတဲ့အထိ။ ဒါပေမဲ့ နောက်ဆုံး အဲဒီ တွေးပူတာကြီးက တကယ်ဖြစ်လာပြီတဲ့ ကိုယ်ပူပန်ခဲ့သလောက် ကြီးကျယ်ဆိုးဝါးတာမှ မဟုတ်ဘဲ။ ကိစ္စတစ်ခု မအောင် မြင်ရုံနဲ့ တစ်ဘဝလုံး ပျက်သွားမှာမှ မဟုတ်တာ။ တစ်ခါတလေ အဖေတို့ ဦး နှောက်တွေက ပူပင်ကြောင့်ကြနဲ့ ပတ်သက်ရင် အချိန်ပို အလုပ်တွေ အများကြီး လုပ်တတ်တယ်။ ပုံကြီးချဲ့ပြီး ပူတာ။ တကယ်လက်တွေ့မှာ ဘယ်လောက်မှ ဖြစ်လေ့မရှိဘူး။

အခု သားစိတ်မှာ ဒီကျောင်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ အကဲဖြတ်ထားတာတွေက သိပ်ကြီးကျယ်နေမှာ။ ကျောင်းသားတွေအားလုံးက ဘာသာစုံ ဂုဏ်ထူးသမား တွေ။ စာသိပ်တော်သလို အားကစားမှာလည်း အရမ်းထူးချွန်။ သူများ မတတ် နိုင်တဲ့ ကိစ္စမှန်သမျှ သူတို့သာ ခိုင်းလိုက်၊ အမြန်ဆုံး အကောင်းဆုံး ပြီးလာစေရ မယ် ဆိုတဲ့လူမျိုးတွေချည်းပဲလို့ အောက်မေ့ချင် အောက်မေ့နေမှာ။

အဖေ ပြောမယ်။ သားသိအောင် ရှင်းပြတဲ့သဘောသက်သက်ပါ။ ဒီကျောင်း က ကျောင်းသားတွေထဲမှာ သားအခု တက်လက်စ ကျောင်းက ကျောင်းသား တွေထက် ပင်ကိုအရ ပိုထူးချွန်သူ ဘယ်နှစ်ယောက်မှ မပါဘူး။ ကွဲပြားသွားတဲ့ အချက်က သူများထက် သူတို့ ပိုကြီးစားကြတယ်ဆိုတာ တစ်ခုတည်းပဲ။ အဲဒီ တော့ သူတို့က ပိုအောင်မြင်တယ်။ အဲဒီခါ နာမည်ထွက်လာတယ်။

အခု သားကိုယ်သား ပြန်ကြည့်။ ဦးနှောက်အရာမှာ၊ အရည်အချင်း အစွမ်း အစအရာမှာ၊ တခြား ဘာကိစ္စ ညာကိစ္စမဆိုမှာ၊ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ တွေ့ရတဲ့ လူ တကာနဲ့ လိုက်နှိုင်းယှဉ်ကြည့်မယ်ဆိုပါတော့။ ဟိုဟာကျတော့ သူက နည်းနည်း သာသလိုရှိမယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီဟာကျတော့ ကိုယ်က နည်းနည်းပိုကျွမ်းကျင်မယ်။ ခြုံငုံကြည့်လိုက်ရင် တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် မတိမ်းမယိမ်းတွေ့ပါပဲ။ သူများ

ထက် သားမနိမ့်ကျဘူး။ ချန်လည်း ထွက်မနေဘူး။ ပုံမှန်အဆင့်တော့ ရှိတယ်။ ပုံမှန် စံမီဆို တော်ပြီပေါ့။ ဘာပူစရာရှိသလဲ။ သားလို အဲဒီ ပုံမှန်အနေအထား ရှိတဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ ကြိုးစားတဲ့ ကျောင်းတစ်ကျောင်းထဲ၊ ပိုအဆင့်မြင့်တဲ့ အုပ်စုတစ်ခုထဲ ရောက်သွားတဲ့အခါ သားရဲ့ နေမှုထိုင်မှု ပုံသဏ္ဌာန်နဲ့ ကြိုးစား အားထုတ်မှု အတိုင်းအဆတွေဟာလည်း အမှတ်မထင်ပဲ အဲဒီအုပ်စုနဲ့အတူလိုက် ပြီး ပြောင်းလဲလာတယ်။ မြင့်လာတယ်။ ဒီရေအတက်မှာ ရေနဲ့အတူ မြင့်ပြီး ပါ သွားတဲ့သဘောပဲ။ သူတို့နဲ့ အတူပါသွားမယ်။ ဘေးရောက်မသွားဘူး။

သိပ္ပံမှာ Osmosis ဆိုတာ ရှိတယ်။ ပြင်းအားချင်း မတူတဲ့ အရည်နှစ်ခု ကို အမြှေးပါးနဲ့ ခြားထားတဲ့အခါ အရည်တစ်ခုက နောက်တစ်ခုထဲကို စိမ့်ဝင် တာ။ လူမှုဆက်ဆံရေးမှာလည်း ဒီသဘောရှိတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ သူနဲ့ အသွင်မတူတဲ့ အခြား ပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခုထဲ လုံးလုံးလျားလျား ရောက်ရှိသွားတဲ့ အခါ တဖြည်းဖြည်း အဲဒီပတ်ဝန်းကျင်သစ်ရဲ့ အသွင်သဏ္ဌာန်တွေကို သိလျက် ဖြစ်စေ၊ မသိဘဲဖြစ်စေ၊ စုပ်ယူကူးယူမိတဲ့သဘော ရှိတယ်။ ကိုယ့်ထက် ကြိုးစား အားထုတ်ပြီး အရည်အချင်းလည်း သာနေတဲ့ အဝန်းအဝိုင်းထဲကို ရောက်သွား တဲ့ ကျောင်းသားတစ်ယောက်ဟာလည်း သူ့နဂိုထက် ပိုတက်လာတတ်တာ သဘာဝပဲ။ သားဆိုရင် အဖေယုံတယ်။ အဲဒီအုပ်စုထဲ ရောက်သွားရင် အောင် မြင်ဖို့ အခွင့်အလမ်း ပိုရှိလာမှာ သေချာတယ်။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သားလည်းပဲ အသာခေါင်းငုံ့နောက်ဆုတ်နေတတ် တဲ့လူမျိုးမှ မဟုတ်ဘဲ။ သူများတွေ လုပ်ကြပါစေဆိုပြီး ဘေးက ငေးနေမယ့်လူ မျိုးမှ မဟုတ်ဘဲ။ အဖေ သိတာပေါ့။ ဝင်လုပ်မှာ။ သူများထက် ရှေ့ရောက်အောင် ဝင်လုပ်မှာ အဖေယုံတယ်။ ဒီကနေ့အထိ သားအပေါ် အဖေ အဲသည်အတိုင်းပဲ ယုံကြည်ထားသေးတယ်။

ဘဝခရီးတစ်လျှောက် စိန်ခေါ်မှုတွေနဲ့ ကြုံရတဲ့အခါ လူအမျိုးမျိုးက ပုံစံ အမျိုးမျိုးနဲ့ တုံ့ပြန်ကြတယ်။

တချို့က ရင်ဆိုင်ယှဉ်ပြိုင်ရဲတဲ့သတ္တိ လုံးဝမရှိဘူး။ တစ်ဘဝလုံး ခေါင်းငုံ့ တိုးလှိုးပြီး နေထိုင်သွားကြတယ်။ တချို့က စိန်ခေါ်မှုမှန်သမျှကို ထိပ်တိုက် ရင် ဆိုင်တယ်။ မရှိရင် လိုက်ရှာတယ်။ အဲဒီနှစ်ခုကြားမှာတော့ အကျိုးသင့်အကြောင်း သင့် ဆောင်ရွက်မှုဆိုတာ ရှိတယ်။ ကျိုးကြောင်းသင့်မြတ် စဉ်းစားတတ်တဲ့လူ များဟာ အခက်အခဲဆိုတိုင်း မကြောက်ဘူး။ နောက်မတွန့်ဘူး။ သို့သော် ဒီ အခက်အခဲကို ရင်ဆိုင်ကျော်လွှားခြင်းဖြင့် ကိုယ့်အတွက် ဘယ်လိုလမ်းမျိုး ပွင့်

လာမလဲဆိုတာတော့ စိစစ်ဝေဖန်တတ်ကြတယ်။ မရေရာ မသေချာတဲ့ လမ်းလား၊ ကိုယ့်ဘဝ တကယ်တိုးမြှင့်လာစေမယ့် လမ်းလား။ အကျိုးရှိမယ့် လမ်းကြောင်းကို ဖွင့်ပေးမယ်ဆိုရင်တော့ အဲဒီစိန်ခေါ်ချက်၊ အဲဒီအခက်အခဲတွေကို သူ ရင်ဆိုင်ယှဉ်ပြိုင်သွားလိမ့်မယ်။

တကယ်တော့ သည်လို ရင်ဆိုင်ယှဉ်ပြိုင်ရခြင်းသည်ပင် ဘဝရဲ့ သဘောသဘာဝတစ်ခုပါ။ ဒါကို သားကိုယ်တိုင်လည်း တဖြည်းဖြည်း သိလာပါလိမ့်မယ်။ သားတကယ်ဝင်ပြိုင်ပြီ ဆိုတဲ့အခါ ပြိုင်ပွဲအများစုမှာ သား အနိုင်ရပါလိမ့်မယ်။ တချို့ပွဲတွေမှာတော့ အရှုံးနဲ့ ကြုံရလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ရှုံးသည်ဖြစ်စေ နိုင်သည်ဖြစ်စေ၊ အဲသည်ပွဲတွေမှာ အားထုတ်ယှဉ်ပြိုင်ရင်း သားဟာ ပိုပြီး အရည်အသွေး ထက်မြက်တဲ့ လူတစ်ယောက် ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။

ဂေဘရီယယ်ဘီယဲလ် (Gabriel Biel) ဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတစ်ယောက် ၁၄၉၅ ခုနှစ်လောက်က ပြောခဲ့ဖူးတဲ့ စကားတစ်ခွန်းရှိတယ်။

“တိုက်ပွဲ မဝင်ဘဲနဲ့တော့ ဘယ်သူမှ အောင်ပွဲခံရမှာ မဟုတ်ဘူး” တဲ့။ အင်မတန် ရှင်းတဲ့ စကား။

သို့သော် ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သားသဘောအတိုင်း ဆုံးဖြတ်ရမှာပါ။ အခုပွဲမှာ ဖြစ်ဖြစ်၊ နောက်ပွဲတွေမှာဖြစ်ဖြစ် သား ဝင်တိုက်သည်ဖြစ်စေ၊ ဝင်မတိုက်သည်ဖြစ်စေ အဖေအတွက်ကတော့ သားဟာ အမြဲအဖေသားပါပဲ။

သားကိုချစ်တဲ့

အဖေ

၂ ပညာရေး

လူတစ်ယောက်ရဲ့ အောင်မြင်မှုကို သူ့လုပ်ရပ်နဲ့ တိုင်းတာရတယ်။ လုပ်ရပ်
တစ်ခုရဲ့ အကောင်းအဆိုး အရည်အသွေးဟာ အဲဒီအလုပ်ကို ဘယ်လောက် ဉာဏ်
ပညာ ဗဟုသုတ ရှိစွာ လုပ်ခဲ့သလဲဆိုတဲ့အချက်ပေါ်မှာ မူတည်တယ်။

ပညာရေး

သား

လူအတော်များများစိတ်မှာ ပညာရေးဆိုရင် စာသင်ကျောင်းနဲ့ပဲ ဆိုင်တယ် လို့ အောက်မေ့တတ်ကြတယ်။ မှန်သလောက်လည်း မှန်ပါတယ်။ ကျောင်း ဆိုတာ ပညာရေး စတင်ဖို့ အသင့်တော်ဆုံး နေရာတစ်ခုပေါ့။

ဥပမာ သားအတွက်ဆိုရင် သားနေခဲ့တဲ့ အထက်တန်းကျောင်းဟာ သိပ် ကောင်းတဲ့ ကျောင်းတစ်ကျောင်းပေါ့။ ထူးချွန်တဲ့ စာသင်သားတွေ အများကြီး မွေးထုတ်ပေးနိုင်ခဲ့တဲ့ကျောင်း။ အဲဒီလို ကျောင်းကောင်းတစ်ခုအဖြစ် အသိအမှတ် ပြုခံရစေတဲ့ အဓိကအကြောင်းက စည်းကမ်းကောင်းခြင်းလို့ပဲ အဖေမြင်တယ်။

ဒီလို ကျောင်းကောင်းမျိုးတွေ မနေဖူးဘဲ ထူးချွန်အောင်မြင်တဲ့ ယောက်ျား၊ မိန်းမတွေ မရှိဘူးလားဆိုတော့ ရှိပါတယ်။ အများကြီး ရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ အောင်မြင်ခဲ့ရတဲ့ အဓိကအကြောင်းဟာလည်း စည်းကမ်းပါပဲ။ သူတို့အဖို့ မှာတော့ ကိုယ်ပိုင်စည်းကမ်းနဲ့ နေတတ်တာ။ ကိုယ့်ကိုကိုယ် စည်းကမ်းချပြီး ကိုယ့်စည်းကမ်းကိုယ် လိုက်နာနေထိုင်တတ်တာကြောင့်ပဲပေါ့။

အောင်မြင်မယ့်သူနဲ့ မအောင်မြင်မယ့်သူ ကွဲပြားခြားနားသွားစေတာ အဲဒီ အချက်ပါပဲ။

ကျောင်းကောင်းကောင်းမှာ နေခဲ့ရတယ်။ စည်းကမ်းရှိတဲ့၊ စာတော်တဲ့၊ ကြိုးစားတဲ့ ရွယ်တူလူငယ်များနဲ့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံ နေထိုင်ကြီးပြင်းခွင့် ရခဲ့တယ်ဆိုတာတွေဟာ လူငယ်တစ်ယောက်အတွက် အစကောင်းခဲ့တဲ့ သဘောပါပဲ။ ဒီအခွင့်အရေးမျိုး မကြုံရသူများထက် တစ်ပန်းသာခဲ့တယ်လို့ ဆိုရလိမ့်

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးပွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

မယ်။ အဲဒီလို ဘဝပတ်ဝန်းကျင် အနေအထားကောင်း ကြုံမယ်။ ပင်ကို အရည် အသွေးလည်း ရှိမယ်။ ဦးတည်ချက်တစ်စုံတစ်ရာအပေါ်မှာ ထက်သန် စွဲမြဲတဲ့ စိတ်လည်း ရှိမယ်ဆိုရင်တော့ အဲဒီလူ 'တက်' မလာအောင် တားဆီးထားဖို့ မလွယ် ကူတော့ဘူး။

ကျောင်းပညာသင်နေတဲ့အချိန်မှာ အရေးကြီးတဲ့အချက်တစ်ခုက သိချင် မြင်ချင် စူးစမ်းချင်တဲ့စိတ်ကလေး စာသင်ခန်းထဲ ယူလာနိုင်ဖို့ပဲ။ ပညာကိုလို ချင် မက်မောတဲ့ စိတ်ပေါ့။ အဲဒီစိတ်ကလေး ရှိနေပြီဆိုရင် စာသင်ရတာကိုက ပျော်စရာတစ်ခု ဖြစ်လာတယ်။

တချို့က စာထဲ စိတ်မဝင်ဘဲ ဆရာတွေ စာသင်ပုံ မကြိုက်ဘူး။ သင်ကြား နည်း စနစ်က ဘာဖြစ်တယ် စသဖြင့် ပြစ်တင်ဝေဖန်ရင်း အချိန်ကုန်ကြတယ်။ ဒီအတွက် ကိုယ်ပဲ နစ်နာတယ်။

ကျောင်းကို ရောက်လာရတဲ့ အဓိကရည်ရွယ်ချက်က ကျောင်းက ပေးတဲ့ ပညာတွေကို ယူဖို့သာ ဖြစ်လေတော့ ပြစ်တင်ဝေဖန်တဲ့ အလုပ်တွေနဲ့ ကိုယ့်အင် အားကို ဖြုန်းတီးမနေဘဲ သူတို့ရဲ့ နည်းစနစ်နဲ့ စစ်ဆေးရာမှာလည်း ငါ အစစ် ဆေးခံနိုင်ခဲ့တယ်၊ အောင်မြင်ခဲ့တယ် ဆိုတာမျိုး ဖြစ်အောင်သာ ကြိုးစားသင့် တယ်။

သား ကျောင်းပြီးတဲ့အခါ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလောကထဲ ဝင်ဖို့ ဆန္ဒရှိတယ် ဆိုတာ သိရတဲ့အတွက် အဖေ ဝမ်းသာတယ်။ ကြိုလည်း ကြိုဆိုတယ်။ အားလည်း ပေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ ပြောစရာလေးတွေတော့ ရှိသေးတာပေါ့။

လုပ်ငန်းလောကဆိုတာ လူငယ်တွေမျက်စိမှာ သိပ်သဘောကျစရာ ဖြစ် နေမှာ အမှန်ပဲ။ သားသားနားနား ကားကြီးတွေ စီးရမယ်။ လုပ်ငန်းကိစ္စနဲ့ ခရီး တွေ သွားရမယ်။ အကောင်းဆုံး ဆိုင်ကြီးတွေမှာ စားသောက်ရမယ်။ သား စိတ် ထဲမှာ ပိုက်ဆံတွေ ပိုက်ဆံတွေ အများကြီးရမှာ တွေးပြီး အရမ်းတက်ကြွနေမှာ အဖေ မြင်ယောင်မိတယ်။ မှန်တယ်၊ လုပ်ငန်းရှင်ဘဝဆိုတာ သိပ်ကျေနပ်စရာ ကောင်းတဲ့ ဘဝတစ်ခုပဲပေါ့။ ဒါပေမဲ့ တစ်ချက်တော့ ရှိသေးတယ်။ ဒီတစ်ချက် က သေးသေးမွှားမွှား မဟုတ်ဘူး။ အကြီးစားတစ်ချက်။ အဲဒါက ဘာလဲဆိုတော့ တကယ်ကျေနပ်စရာကောင်းတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ဘဝကို ရောက်ဖို့အတွက် လုပ်ငန်း လောကထဲမှာ ကိုယ့်အတွက် ခိုင်ခိုင်မာမာ တစ်နေရာရအောင် ကြိုးစားနိုင်ဖို့ လို တယ် ဆိုတာပဲ။ ကိုယ့်နေရာ ကိုယ့်ထောင့်ကလေး၊ ကိုယ့်နဲ့သာ အံဝင်ခွင်ကျ၊ သူ များ ဝင်လို့ လုံးဝ မရဆိုတဲ့ အကန့်ကလေး၊ အဲဒါ ရှိထားဖို့ လိုတယ်။ ဘာကြောင့်

လဲဆိုတော့ စီးပွားရေးလောကဆိုတာ သိပ်ကျယ်ဝန်းတယ်။ သိပ်လည်း ရှုပ်ထွေးတယ်။ ဒီလောကထဲမှာ အောင်မြင်သူတွေချည်း ရှိတာမဟုတ်ဘူး။ စီးပွားပျက်လို့ ဒေဝါလီခံသွားရသူတွေလည်း ရှိတယ်။ စီးပွားရေးလောကခံကို မခံနိုင်လို့ အရွယ်မတိုင်ခင် သေဆုံးသွားရသူတွေလည်း ရှိတယ်။ ဒီလိုအဖြစ်မျိုးတွေကို ရှောင်ရှားချင်တယ်။ စီးပွားရေးလောကရဲ့ အခြားအခြားသော ဘေးဒုက္ခအန္တရာယ်တွေကို ကာကွယ်နိုင်ဖို့လည်း အရည်အချင်း စွမ်းအားတွေ ရှိထားချင်တယ်ဆိုရင် ဒီနေ့ကစပြီး နောက်ဆယ်နှစ်လောက်အထိ ကာလအတွင်း ကိုယ်ဘာတွေ လေ့ကျင့် ပြင်ဆင်မယ် ဆိုတာ သား သေသေချာချာ အကွက်ချ စီစဉ်ထားဖို့ လိုတယ်။

ကိုယ် လေ့ကျင့်သင်ကြားမယ့် ဘာသာရပ်တွေ ရွေးချယ်တဲ့အခါမှာ စီးပွားရေးနဲ့ တိုက်ရိုက်ပတ်သက်တာတွေချည်း မရွေးချယ်မိဖို့တော့ သတိပြုရလိမ့်မယ်။ စီးပွားရေးပညာသက်သက်ချည်း တတ်ထားလို့ မရဘူး။ လူတွေအကြောင်း လူ့လောကကြီးအကြောင်းတွေကို နားလည် ပတ်နပ်ထားဖို့လည်းပဲ အလွန် အရေးကြီးတယ်။ ဒီကမ္ဘာလောကနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ကိစ္စအဝဝတွေမှာ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် မြင်တတ်တွေးတတ် သုံးသပ်တတ်မှ ပိုတော်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက် ဖြစ်နိုင်တာ။ အဲဒီလို အမြင်ကျယ်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက် ဖြစ်ဖို့ လေ့လာသင့်တဲ့ ဘာသာရပ်တွေကလည်း အများကြီးပဲ ရှိတယ်။ နိုင်ငံရေးသိပ္ပံ၊ သမိုင်း၊ ပထဝီ၊ ဘူမိဗေဒ၊ စာရင်းချရရင် တရှည်တလျားပဲ။ အဲဒီအများကြီး ရှိတာတွေထဲက ရွေးရမှာ။

အင်္ဂလိပ်စာရေးဆရာကြီး ဂျန်ဒရိုင်းဒင်ကတော့၊ လောကမှာ ဘယ်အရာမဆို တစ်စုံတစ်ခုအတွက်တော့ ကောင်းကျိုးပြုတာချည်းပဲလို့ ဆိုခဲ့ဖူးတယ်။ အဖေအဲဒီစကားကို တကယ်အပြည့်အဝ ယုံကြည်တယ်။ ဒီသဘောအရ အဖေ သားကို အကြံတစ်ခု ပေးချင်တယ်။ သားတစ်နှစ်မှာ ဘာသာရပ်အသစ်တစ်ခုစီ သင်ကြည့်စမ်းပါ။ ပိုပြီး အမြင်ကျယ်လာလိမ့်မယ်။ နောင်တစ်နေ့ကျတော့ သားဘယ်လုပ်ငန်းမျိုးထဲမှာ နှစ်မြှုပ်လုပ်ကိုင်ဖြစ်မယ်ဆိုတာ ဘယ်သူမှ မပြောနိုင်ဘူး။ ထောင်ချောက်တွေ၊ ခလုတ်ကန်သင်းတွေ များလှတဲ့ စီးပွားရေးလောက နယ်ပယ်ကြီးထဲ ဖြတ်သန်းရတဲ့အခါမှာ တစ်ကြိမ်က တစ်စွန်းတစ်စလေး လေ့လာမှတ်သားဖူးတဲ့ ဘယ်ပညာ ဘယ်ဗဟုသုတက သားကို မမျှော်လင့်ဘဲ ကယ်တင်သွားမလဲ။ အဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ အကျိုးကျေးဇူးတွေ ထပေးသွားမလဲဆိုတာ ဘယ်လိုမှ မှန်းဆလို့ မရနိုင်ဘူး။

တက္ကသိုလ်ပညာရေးဆိုတာက သားတို့ဦးနှောက်ကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးပွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

အသုံးချတတ်အောင် လေ့ကျင့်ပေးဖို့ လုပ်ထားတာ။ အလုပ်တစ်ခုကို ကြီးကြီးစားစား လုပ်တတ်အောင်၊ ကိုယ့်ရှိတဲ့ အချိန်နာရီတွေကို စနစ်တကျ စီမံခန့်ခွဲတတ်အောင်၊ လူအများနဲ့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံတတ်အောင် ဆိုတာတွေ လေ့ကျင့်ပေးဖို့ ရည်ရွယ်တာ။ ဒီအပြင်လည်း ရှိသေးတာပေါ့။ အားကစားကို တန်ဖိုးထားတဲ့ အလေ့အကျင့်ရဖို့၊ မိန်းမပိုးတတ်ဖို့၊ ဘီယာသောက်တတ်ဖို့၊ ဘဝကို ပျော်ပျော်နေတတ်ဖို့ ဒါတွေလည်း ပါတယ်။ အဲဒါတွေအတွက်လည်း အခြေအနေတွေ ဖန်တီးပေးထားတာပဲ။ ဒါပေမဲ့ နောက်ဆုံးသုံးခုကိုတော့ ထိန်းထိန်းသိမ်းသိမ်း လုပ်ပေါ့။ ဒါတွေက သိပ်အားသွန်ခွန်စိုက် မလုပ်ဘဲနဲ့ကို ကျောင်းသား တစ်ယောက်ရဲ့ အချိန်တွေကို အများကြီး ဖဲ့ယူသွားနိုင်တဲ့ ဟာမျိုးတွေကိုး။

တက္ကသိုလ် ရောက်တုန်းမှာ အကောင်အထည် ဖော်သွားနိုင်တဲ့ နောက်အချက်တစ်ခုက ဖရန်စစ် ဘော့ကွန် ပြောခဲ့တဲ့ အောင်မြင်ရေးဆိုင်ရာ ဖော်မြူလာပဲ။

ဘော့ကွန်က ‘စာဖတ်ခြင်းသည် လူကို ပြည့်ဝစေသည်။ ပြောဆို ဆွေးနွေးခြင်းသည် ကျွမ်းကျင်ပြင်ဆင်ပြီး ဖြစ်စေသည်။ ရေးသားခြင်းကား တိကျသေချာစေသည်’ လို့ ရေးခဲ့တယ်။ အသိပညာ ပြည့်ဝတယ်။ ကျွမ်းကျင်တယ်၊ တိကျသေချာတယ်။ ဒါ အင်မတန် အရေးကြီးတဲ့ လူ့အရည်အသွေးသုံးခုပဲ။ ဒီသုံးခု ပေါင်းစပ်နိုင်လို့ကတော့ ဘယ်ပုဂ္ဂိုလ်မဆို သူ ရည်မှန်းတဲ့ ထိပ်တန်းပန်းတိုင်ကို ရောက်မှာ မှချပဲ။

တက္ကသိုလ်က ထွက်လာတဲ့အချိန်မှာ စာတွေလည်း အတော်ကျေကျေနပ်နပ် ဖတ်ခဲ့ပြီးသား ဖြစ်နေမယ်။ ရေးစရာ သားစရာရှိရင်လည်း ယုံယုံရဲရဲရေးနိုင်တဲ့ အနေအထား ရှိမယ်။ လူတွေအကြောင်းလည်း ပေါင်းကြည့်ဖူးလို့ သိနားလည်ခဲ့မယ်ဆိုရင် သား ဒီကမ္ဘာလောကကြီးထဲ တိုးဝင်ဖို့ အဆင်သင့် ဖြစ်ပြီပေါ့။ အဖေကတော့ ဒီပုံသေနည်းအတိုင်း လိုက်နာကျင့်သုံးပြီး ကိုယ့်ကိုကိုယ် တည်ဆောက်ခဲ့တာပဲ။ ဒါပေမဲ့ ဒီနေရာမှာ အဖေအလျင်စလို ဖြည့်စွက်ပြောဆိုချင်တဲ့ အချက်တစ်ခုတော့ ရှိတယ်။ ဘယ်အဆင့် ဘယ်အသက်အရွယ်ရောက်ရောက် နောက်ထပ် ဆည်းပူးလေ့လာစရာတွေ အမြဲဆက်ဆက်တွေ့ခဲ့ရတယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပဲ။ လူသာ အိုသွားမယ်၊ ပညာကတော့ ဆုံးခန်းတိုင်တယ် မရှိဘူး။

နောက်တစ်ချက်

ဒီကနေ့ သားအသက် ၁၈ နှစ်ရှိပြီ။ နောက်ဆယ်နှစ်မှာ သား ဘာဖြစ်ချင်သလဲ။ ဘာတွေ လုပ်ကိုင်ချင်သလဲ။ အဲဒီအနေအထားကို အခုကတည်းက သား

အာရုံထဲမှာ ပီပီပြင်ပြင် မြင်ထားဖို့ လိုတယ်။ အသက် ၂၀ နဲ့ ၃၀ ကြားကာလဟာ ပညာဆည်းပူးဖို့အတွက် အကောင်းဆုံး အရေးအကြီးဆုံး အချိန်ကာလပဲ။ ကိုယ် တစ်သက်တာ လုပ်ကိုင်ဖို့ ရွေးချယ်တဲ့ လုပ်ငန်းရပ်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး သိသင့် သိ ထိုက်တဲ့ အရာတွေကို ဒီကာလအတွင်း ဆည်းပူးရင် ဆည်းပူး၊ မဆည်းပူးခဲ့ရင် နောင်တစ်သက်လုံး ဆည်းပူးဖြစ်ဖို့ မလွယ်တော့ဘူး။ အသက် ၃၀ ဆိုရင် မိန်းမ ရယ်၊ ကလေးတွေရယ်၊ စားဝတ်နေမှုအတွက် အာရုံပြုနေရတာရယ်နဲ့ ဆိုတော့ ပညာတွေ လိုက်ဆည်းပူးနေဖို့ အချိန်သိပ်မရနိုင်တော့ဘူး။

အသက် ၃၀ မှာ ဘာဖြစ်ရမယ်ဆိုတဲ့ ကိုယ့်ရည်မှန်းချက်ကို ၁၈ နှစ်မှာ ချမှတ်တဲ့အခါ ရုတ်တရက်အဖို့တော့ အဝေးကြီးလှမ်းပြီး စိတ်ကူးယဉ်နေမိသလိုလို မတန်တရာတွေပဲ တွေးတောနေမိသလိုလို ထင်စရာဖြစ်တတ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကိစ္စ မရှိဘူး။ ကိုယ့်ရည်မှန်းချက်ကို ခေါင်းထဲ စွဲစွဲမြဲမြဲသာ ထည့်ထားပါ။ ရည်မှန်းချက် ဆိုတာ ရှိမှ လူမှာ ကြိုးပမ်းချင်စိတ် ရန်းကန်လှုပ်ရှားချင်စိတ်တွေ ရှိတာ။ ဘာရည်မှန်းချက်မှ မရှိရင် အိပ်ပျက်ခံ အညောင်းညာခံပြီး ဘယ်သူမှ စာတွေ ဖတ်နေမှာမဟုတ်ဘူး။ စာမေးပွဲအောင်ဖို့တို့ စာစီစာကုံး အမှတ်ကောင်းကောင်း ရဖို့တို့ ဘယ်သူမှ ကြိုးစားနေမှာမဟုတ်ဘူး။ ပျင်းစရာကောင်းတဲ့ လက်ချာတွေ သိပ်ခက်တဲ့ ဘာသာရပ်တွေလည်း ဘယ်သူမှ လိုက်တက်နေကြမှာမဟုတ်ဘူး။

ဒီကိစ္စ နည်းနည်းထပ်ပြောချင်သေးတယ်။

ကိုယ့်ရည်မှန်းချက်တစ်ခုကို ရွေးချယ်လျာထားပြီးတဲ့နောက်မှာ ပထမဆုံး လုပ်ရမယ့် အလုပ်က ကိုယ် လျာထားတဲ့ အဲသည့်လုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး တတ်နိုင်သမျှ တိတိကျကျ ရေရေရာရာသိအောင် ကြိုးစားဖို့ပဲ။ လူငယ်အတော်များများကို မေးကြည့်ရင် ‘ကျွန်တော်တော့ ရှေ့နေလုပ်မယ် စိတ်ကူးတာပဲ’ ဆိုတာမျိုး ဝိုးတိုးဝါးတား ပြောတတ်ကြတယ်။ တကယ်လည်း သူ့ခေါင်းထဲမှာ ရှေ့နေ တစ်ယောက်ရဲ့ လုပ်ငန်းဘဝနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဝိုးတိုးဝါးတားအသိပဲ ရှိတယ်။ အဲဒီလို ဝိုးတိုးဝါးတားနဲ့ပဲ ရှေ့နေဘဝ တကယ်ရောက်သွားတဲ့အခါကျတော့ ကိုယ် မထင်တဲ့ အနေအထားမျိုးတွေ တွေ့ရ၊ ကိုယ့်ဘဝနဲ့ မကိုက်တဲ့အလုပ်မျိုးတွေ လုပ်ရနဲ့ ဒုက္ခရောက်တော့တာပဲ။

အဲဒါကြောင့် လုပ်ငန်းဘဝတစ်ခု ပဏာမ ရွေးချယ်လျာထားပြီးရင် အဲဒီ လုပ်ငန်းအကြောင်း အကောင်းအဆိုး စုံလင်စွာသိအောင် အရင်လေ့လာပြီးတော့မှ အပြီးသတ်ဆုံးဖြတ်ချက်ချဖို့ လိုတယ်။ ဒီလို လေ့လာတဲ့နေရာမှာ အကောင်းဆုံး နည်းလမ်းတစ်ခုက ဒီလုပ်ငန်းထဲ အရင်ရောက်နှင့်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေဆီမှာ စုံ

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးပွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

စမ်း မေးမြန်းတဲ့ နည်းပဲ။ ဒါမှာလည်း တစ်ခုတော့ သတိထားဖို့လိုတယ်။ မျှမျှ တတ အမြင်ရှိတဲ့ လူမျိုးကို ချဉ်းကပ်မိဖို့။ တချို့လူတွေက ကိုယ့်လုပ်ငန်းက လွဲရင် တစ်လောကလုံး ဘာမှ ကောင်းတယ်ထင်တာ မဟုတ်ဘူး။ တခြားလူတွေရဲ့ လုပ်ငန်းတွေအကြောင်းလည်း ဘာမှ သိတာမဟုတ်ဘူး။ တချို့လူတွေကျတော့လည်း ကိုယ်လုပ်နေတဲ့ အလုပ်ကို အကောင်းမပြောတတ်ကြဘူး။ သူတို့က နေရာမှားပြီး ရောက်လာတာ၊ မလုပ်ချင်ဘဲ လုပ်နေရလို့ အဲဒီအလုပ်ကို မုန်းနေတာ။ အဲဒီတော့ ကောင်းတာက အလုပ်အကိုင်ရွေးချယ်ရေးဆိုင်ရာ အတိုင်ပင်ခံ ပုဂ္ဂိုလ်ကောင်းကောင်းတစ်ယောက်နဲ့ သွားဆွေးနွေးတာ၊ သူ့ဆီက အကြံပြု လမ်းညွှန်မှု ရယူတာ ပိုကောင်းတယ်။ သူက ရှေ့နေလုပ်ချင်သလိုလို လူကို တကယ်ရှေ့နေလောကထဲ ဝင်သွားတဲ့အခါ ဘာတွေတွေ့ရမယ်ဆိုတာ ကွက်ကွက်ကွင်းကွင်း မြင်အောင် ပြောပြနိုင်လိမ့်မယ်။ ရှေ့နေဘဝမှာ တွေ့ရနိုင်တဲ့ အခက်အခဲတွေနဲ့၊ အဲဒီ အခက်အခဲတွေကို ကျော်လွှားနိုင်ဖို့ ကြိုတင်လေ့ကျက် ပြင်ဆင်ထားရမယ့် အရာတွေပါ ညွှန်ပြနိုင်လိမ့်မယ်။

ကိုယ့်လျာထားချက်ကို အချိန်အတော်အသင့်ပေး လေ့လာပြီးမှ ဒါငါ့ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်လို့ အခိုင်အမာ ဆုံးဖြတ်ပြဋ္ဌာန်းတဲ့အခါ မရေမရာနဲ့ ဘဝလမ်းကြောင်း ရွေးချယ်မိခဲ့တဲ့လူများလို နောင်လုပ်ငန်းလောကထဲ တကယ်ရောက်မှ စိတ်ညစ်ရ၊ အချိန် အတော်နောက်ကျပြီးမှ နောက်လုပ်ငန်း အသစ်တစ်ခု ကူးပြောင်းရ ဆိုတဲ့ ပြဿနာတွေ မရှိတော့ဘူးပေါ့။

ရှေ့နေအလုပ်ဖြစ်စေ၊ စာရင်းကိုင်အလုပ်ဖြစ်စေ၊ တခြားတစ်ခုခုဖြစ်စေ တိတိကျကျ ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်ပြီးပြီဆိုရင် အဲဒီအချိန်က စပြီး လုပ်ရမယ့် အလုပ်တစ်ခုက နွေရာသီကျောင်းပိတ်ရက်လို ကာလမျိုးမှာ အဲဒီအလုပ်လောကထဲကို အတွေ့အကြုံရအောင် ဝင်တိုးကြည့်ဖို့။ ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး စာတွေအသိတွေ ကျောင်းက ပေးသလောက်လည်း အရယူ၊ ကိုယ်တိုင်လည်း ပိုပြီး ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ဖတ်နေတဲ့တစ်ချိန်တည်းမှာ လက်တွေ့ဗဟုသုတကိုလည်း သူများထက် စောစောစီးစီးကတည်းက ရနိုင်သမျှ ရအောင် ယူထားတဲ့ သဘော။ အောင်မြင်ချင်တဲ့ လူငယ်မှန်ရင် အဲဒီလို လုပ်ရမှာပဲ။ ကိုယ့်ဦးလေး ဘကြီး၊ ကိုယ့်အဖေ၊ လူကြီးများရဲ့ မိတ်ဆွေ၊ အဲဒီလို ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ယောက်ကို ချဉ်းကပ်ပြီး ကိုယ့်တစ်ဘဝတာ ရွေးချယ်ထားတဲ့ လုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အလုပ်တစ်ခုခု ကျောင်းပိတ်ရက်ရှည်တိုင်း ရအောင် ဝင်လုပ်။

သောမတ်ဟပ်စလီဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးက 'ဘဝရဲ့ အမြင့်ဆုံးဦးတည်ချက်

ဟာ သိမ္မမဟုတ်ဘူး၊ လုပ်ဆောင်မှု'လို့ ဆိုခဲ့ဖူးတယ်။ အဖေက ဒါကို 'သိမ္မက
ညွှန်ကြားခိုင်းစေသည့်အတိုင်း လုပ်ဆောင်မှု'လို့ ဖြည့်စွက်လိုက်ချင်တယ်။

လူတစ်ယောက်ရဲ့ အောင်မြင်မှုကို သူ့လုပ်ရပ်နဲ့ တိုင်းတာရတယ်။ လုပ်ရပ်
တစ်ခုရဲ့ အကောင်းအဆိုး အရည်အသွေးဟာ အဲဒီအလုပ်ကို ဘယ်လောက် ဉာဏ်
ပညာဗဟုသုတရှိစွာ လုပ်ခဲ့သလဲဆိုတဲ့ အချက်ပေါ်မှာ မူတည်တယ်။ အဲဒီတော့
လေ့လာပါ။ လုပ်ပါ။

ဒီမှာ ကြားဖြတ်ပြီး တစ်ခုပြောလိုက်ချင်သေးတယ်။ သားတို့သူငယ်ချင်း
တွေ တစ်ခါတလေဆိုပြီး ဘိယာသောက်ကြ စကားဝိုင်းဖွဲ့ကြရင်းက တစ်ယောက်
ယောက်က စပြောတာ ရှိလိမ့်မယ်။ ကျောင်းက တစ်နှစ်လောက် ထွက်ပြီး တစ်
ကမ္ဘာလုံး လျှောက်လည်ကြည့်ရရင် သိပ်ကောင်းမယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ကူး။ အဖေတစ်ခု
တော့ ပြောလိုက်မယ်။ ကျောင်းသားတစ်ယောက်ယောက်ပါးစပ်က ဒီစကားမျိုး
ထွက်လာတဲ့အချိန်ဟာ ကျောင်းစာတွေ ခက်လာ များလာတဲ့အချိန်၊ စောစောက
ဖြေခဲ့တဲ့ စာမေးပွဲတစ်ခုကလည်း အခြေအနေသိပ်မကောင်းလို့ အိမ်ကို တိုင်စာ
ရောက်တော့မယ်ဆိုတဲ့အချိန်မျိုးနဲ့ နီးစပ်တိုက်ဆိုင်နေတတ်တယ်။ အဖေတို့
တုန်းကလည်း ဒီလိုပဲ ရှိခဲ့ကြတာကိုး။ ဒီလိုကျောင်းခဏနားပြီး ခရီးသွားချင်
တဲ့ ကျောင်းသားအရေအတွက်က ဟိုခေတ်နဲ့ ဒီခေတ် သိပ်ကွာခြားလှမယ်မထင်
ဘူး။ အကြောင်းပြချက်တွေကလည်း အတူတူလောက်ပဲ နေမှာ။ အများဆုံး
ပြောတတ်ကြတာကတော့ ကျောပိုးအိတ် တစ်လုံး လွယ်ပြီး ကိုယ့်လမ်းစရိတ်
ကိုယ်ရှာပြီး သွားမယ်။ တစ်ကမ္ဘာလုံး ပတ်ပြီး ပြန်လာတဲ့အခါ ဘဝအတွေ့အကြုံ
တွေစုံလာမယ်။ ကျောင်းက ဘယ်လိုမှ သင်မပေးနိုင်တဲ့ ပညာတွေ တစ်ပုံတစ်ပင်
ပါလာမယ်ဆိုတဲ့ စကား။

ဟုတ်တန်သလောက်လည်း ဟုတ်မှာပေါ့လေ။ ဒါပေမဲ့ အဖေမြင်တာတော့
ဒီလို အကြောင်းပြတဲ့ ကျောင်းသားအတော်များများမှာ တကယ်တမ်း သူတို့ပြော
သလို ဘဝတက္ကသိုလ်ကြီးထဲ ပညာတွေ သွားဆည်းပူးချင်တဲ့ ဆန္ဒက ဒါလောက်
ပြင်းပြင်းပြပြ ရှိတာမဟုတ်ဘူး။ လောလောဆယ် ကျောင်းတက်ရတာ၊ စာတွေ
ဖတ်ရ ကျက်ရတာကို ပျင်းလို့ ဒီကလွတ်ရင် ပြီးရောသဘောနဲ့ ထွက်ပေါက်ရှာ
ကြတာတွေ များတယ်။ အပြင်လောကကြီးထဲက ဘဝအသိပညာတွေ သူတို့
ဘယ်လောက် ရကြသလဲတော့ မသိဘူး။ စာရင်းဇယားတွေအရ သေချာတာ
တစ်ခုကတော့ ကျောင်းက ခဏဆိုပြီး ထွက်သွားကြတဲ့ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေထဲမှာ
ကျောင်းကို ပြန်ရောက်လာသူဦးရေ အင်မတန်ကို နည်းလှတယ်ဆိုတဲ့အချက်ပဲ။

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးပွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

အဲဒီတော့ သားအနေနဲ့ ဥရောပတိုက်ဘက်ကို ကျောပိုးအိတ်တစ်လုံးနဲ့ ခရီးထွက်ချင်နေတယ်။ ထွက်ဖို့လည်း လိုအပ်တယ်လို့ ယူဆနေမယ်ဆိုရင် မေ ၁ ရက်နဲ့ စက်တင်ဘာ ၁ ရက်ကြား ကျောင်းနားတဲ့အချိန်မှာ သွားပါလို့ အဖေ အကြံပေးချင်တယ်။ အဲဒီလောက်ဆိုရင်လည်း အပြင်လောကမှာ ပညာရှာဖို့အချိန်မနည်းပဲ ရပါပြီ။ အဲဒါကို မလုံလောက်ဘူး။ တစ်နှစ်လောက်ထွက်လိုက်ရမှ တကယ်တန်ဖိုးရှိမှာလို့ သားစိတ်ထဲမှာ သိပ်ပြင်းပြင်းထန်ထန် ဖြစ်နေမယ် ဆိုရင်တော့ အဖေတစ်ခုပြောမယ်။ ကျောင်းတစ်နှစ်ထွက်ပြီး သားသဘောအတိုင်း သားလျှောက်သွားချင်ရာ သွား၊ သို့သော် ခရီးစရိတ်တော့ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် ရှာ။ အဲဒီလိုမဟုတ်ဘဲ အဖေပြောသလို မေမှာ သွားမယ်ဆိုရင်တော့ သားကို ခရီးစရိတ် အလုံအလောက်ပေးလိုက်မယ်။ သားကတော့ ဒါ သားကို လာဘ်ထိုးတာပဲ ထင်ချင်ထင်မယ်။ အဖေကတော့ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပဲ။ တစ်နှစ်လုံးကြီး လျှောက်သွားနေမှာ မလိုလားလို့ ဒီစကားပြောရတာ။ ဦးနှောက်တစ်ခုဟာ တစ်နှစ်လောက် အနားပေးထားလိုက်ပြီးရင် ပြန်ခိုင်းလို့ သိပ်မရချင်တော့ဘူး။ အဲဒီလို လျှောက်သွားပြီးတဲ့နောက်မှာ သားကျောင်းပြန်လာပြီး စာကျက်ဖြစ်ဖို့ သိပ်ခဲယဉ်းသွားမယ်။ အဖေကလည်း အိမ်တစ်ဆောင်ကို ပြီးအောင် ဆောက်တာပဲ ကြိုက်တယ်။ တစ်ပိုင်းတစ်စနဲ့ ပစ်ထားတာမျိုး မကြည့်နိုင်ဘူး။

ကဲ အဲဒါ ထားဦးမယ်။

တက္ကသိုလ်မှာ သား ဖြောင့်ဖြောင့်တန်းတန်း ပြီးစီးသွားပြီ ဆိုပါတော့။ သက်ဆိုင်ရာ ဘာသာရပ်တွေကို သား အောင်အောင်မြင်မြင်သင်ခဲ့ပြီးပြီ။ သို့သော် အဲဒါ အခြေခံပဲ ရှိသေးတယ်။ လက်တွေ့လုပ်ငန်းဘဝမှာ နောက်လေးငါးခြောက်နှစ်လောက် ဆည်းပူးရဦးမယ်။ အဖေ့အမြင်ကတော့ (အဖေကိုယ်တိုင် စီပီအေမို့ အစွဲလေးလည်း ပါတယ်ဆိုဆို) လုပ်ငန်းကြီးလောကထဲ ဝင်မယ့်သူဆိုရင် စီပီအေ (Certified Public Accountant) လက်မှတ်ရအောင်လုပ်ပြီး စာရင်းကိုင်တစ်ယောက်အဖြစ်နဲ့ အတွေ့အကြုံယူရင် အကောင်းဆုံးပဲ။ နောက်တစ်နည်းက အမ်ဘီအေ (Master of Business Administration) ဘွဲ့ ရအောင်လုပ်ပြီးတော့ ဈေးကွက်စီမံခန့်ခွဲတဲ့ဘက်က ဝင်။ အဲဒီလို ဝင်တဲ့ကာလတစ်လျှောက် ဆရာကောင်းသမားကောင်း တွေ့ဖို့လည်း လိုတယ်။ ကိုယ်ကလည်း သိပ်ကြိုးစားရတယ်။ အဲဒါမှ လုပ်ငန်းရဲ့သဘောကို တကယ်နောကျောမှာ။

တက္ကသိုလ်မှာ အခြေခံရပြီးပြီ။ လက်တွေ့လုပ်ငန်းလောကထဲမှာလည်း အတွေ့အကြုံတွေ ရခဲ့ပြီးပြီ။ အသက်ကလည်း ၃၀ နား နီးပြီဆိုတဲ့အချိန် သီးခြား

ကိုယ်ပိုင် မလုပ်ဘူး။ တခြားလုပ်ငန်းထဲလည်း မဝင်ဘူး။ မိသားစုလုပ်ငန်းမှာ ဝင်ပြီး ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲချင်တယ်ဆိုရင် အဖေဆီ အလုပ်လျှောက်လိုက်။ အဖေ လက်ခံမယ်။

အခြေခံ အတွေ့အကြုံတွေ ရှိတန်သလောက် ရှိလာခဲ့ပြီးပေမယ့် အဖေတို့ လုပ်ငန်းထဲ ရောက်တဲ့အခါ နောက်ထပ်အများကြီး ဆက်လေ့လာရလိမ့်ဦးမယ်။ အဖေတို့လုပ်ငန်းရဲ့ သဘောသဘာဝကို တကယ်ဆုပ်ကိုင်မိဖို့၊ အဖေတို့ ဖောက် သည်တွေ၊ အဖေတို့ကို ပစ္စည်းပေးသွင်းသူတွေ၊ လုပ်သားတွေ၊ စီမံခန့်ခွဲရေး ဝန် ထမ်းတွေအကြောင်း သိကျွမ်းလာဖို့၊ ပြီးတော့ ကိုယ်သိပ်လွမ်းမိုးလို့ မရတဲ့ပြင်ပ အင်အားစုတွေနဲ့ ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်ရတာ၊ ကိုယ် အတော်များများ လွမ်းမိုးနိုင် တဲ့ အတွင်းအင်အားစုတွေနဲ့ ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်ရတာ၊ အဲဒါတွေ ပီပီပြင်ပြင် လုပ် နိုင်လာဖို့ ငါးနှစ်လောက်တော့ လုပ်ရင်းကိုင်ရင်း ဆည်းပူးရလိမ့်မယ်။ ကျောင်း တုန်းကလို စာမေးပွဲတွေ၊ ပညာရည်တိုးတက်မှု မှတ်တမ်းတွေတော့ ရှိမှာမဟုတ် ဘူး။ ကိုယ့်အရည်အချင်း အကဲခတ်ချင်ရင် လစဉ် အရုံးအမြတ်စာရင်းကိုသာ ကြည့်။ အဲဒါ မှတ်ကျောက်ပဲ။

အဲဒီလိုတွေ ဖြတ်သန်းပြီးတော့မှ တကယ်ကျွမ်းကျင်သော အတွေ့အကြုံ ရင့်သော လုပ်ငန်းအကြီးအကဲတစ်ယောက် ဖြစ်လာမှာ။ အဲဒီတော့မှ ဇိမ်ခံကား ကြီးတွေ၊ လုပ်ငန်းကိစ္စနဲ့ ကမ္ဘာအနှံ့ခရီးသွားရတာတွေ၊ ဈေးကြီးတဲ့ ဟိုတယ်ကြီး စားသောက်ဆိုင်ကြီးတွေမှာ ဝင်ထွက်စားသောက်ရတာတွေ ရှိလာမယ်။

အဲဒီအဆင့်ရောက်တောင် သေချာပြီ စိတ်အေးရပြီလို့ ယူဆလို့ မရသေး ဘူး။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးတွေဆိုတာ အလှပြတဲ့ ကြွေပန်းအိုးကြီးတွေနဲ့ သိပ် တူတယ်။ အပွဲအရွဲ့ အနာအဆာမရှိမှ လှပတင့်တယ်တာ။ အဲဒီလို ရှိနေအောင် က အင်မတန် ဂရုစိုက်ထိန်းသိမ်းရတာ။ တစ်ကြိမ်ကျကွဲပြီးပြီဆိုရင် နဂိုအနေ ပြန်ရအောင် ဆက်စပ်ဖို့ ပြန်လည်တည်ဆောက်ဖို့ လုံးဝမလွယ်တော့ဘူး။

ရှေးပညာရှိကြီးတွေ ပြောလေ့ရှိတဲ့ စကားတစ်ခွန်း ရှိတယ်။ ‘မခုန်ခင် အရင် ကြည့်’တဲ့။ ဟိုဘက်မှာ ဘာရှိမှန်းမသိဘဲ ရမ်းခုန်လိုက်ရင် ပုလင်းကွဲတက်နင်းမိ မယ်၊ ဗွက်ထဲ နစ်ချင်နစ်သွားမယ်။

ဒါကိုပဲ တချို့က နောက်တစ်မျိုးပြောကြတယ်။ ‘စိုက်တဲ့အပင်ရဲ့ အသီး ကိုပဲ သင်ခူးဆွတ်ရိတ်သိမ်းရလိမ့်မယ်’တဲ့။

လုပ်ငန်းလောကမှာ အောင်မြင်မှုရဖို့အတွက် ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ပညာဗဟုသုတ ပြည့်ဝထားရမယ်။ လုပ်ကိုင်ရာမှာ သတိဝီရိယရှိရမယ်။ ရေရှည်

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးပွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

၁၉

အတွက် မြော်မြင်ပြီး လုပ်တတ်ရမယ်။ အဲဒါမှ အောင်မြင်မယ်၊ တိုးတက် ကြီး
ပွားမယ်။ မဟုတ်ရင်တော့ အဲဒါနဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်တွေပဲပေါ့။

သားအတွက် ရှိသမျှပညာတွေ သွန်ချပေးမယ့်

လက်ဦးဆရာ

အဖေ

၃ အောင်မြင်မှု

လူတွေက အောင်မြင်တဲ့သူတွေကို ကြည့်တဲ့အခါ သူ နောက်ဆုံးရောက်နေ
တဲ့ အနေအထားကိုပဲ ကြည့်တတ် မြင်တတ်ကြတယ်။ သူ့ဘဝဧရိယာစိမ့်လျှောက်
နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြိုးစားရုန်းကန်ခဲ့ရတာ၊ မအောင်မြင်မှုတွေ စိတ်ဓာတ်ကျစရာတွေ
ကြုံခဲ့ရတာ၊ ပြဿနာမျိုးစုံကို ရင်ဆိုင်ပြီး သူ့စွမ်းအားရှိသမျှ အားထုတ်ကျော်လွှား
ခဲ့ရတာတွေကျတော့ မမြင်မိကြဘူး။

အောင်မြင်မှု

သား

များမကြာခင်က အဖေကြားလိုက်ရတာ တစ်ခုရှိတယ်။ ဆရာတစ်ယောက်
ဟောကြားနေတဲ့ အယူအဆတစ်ခု။

အောင်မြင်သော ဖခင်များထဲမှာ သားအဖြစ် မွေးဖွားလာသူများ တွေ့ကြုံ
ရတတ်တဲ့ ပြဿနာတွေ အခက်အခဲတွေတဲ့။ စွမ်းရည်ထက်မြက်လွန်းတဲ့ ဖခင်
တွေဆီမှာ လောင်းရိပ်မိကြတဲ့ သားများရဲ့ ဒုက္ခတဲ့။

အောင်မြင်ကျော်ကြားတဲ့ မိဘက မွေးလာတဲ့ ကလေးတွေမှာ ကိုယ့်အနေ
အထား ကိုယ်ချိန်ဆရတာ သိပ်ခက်တယ်လို့ သူက ဆိုတယ်။ ဒီလို လူငယ် တစ်
ယောက်စိတ်မှာ သူ့ကိုယ်သူ သူ့အဖေလောက် ထူးချွန်မယ့် လူတစ်ယောက်လို့
ထင်ကို မထင်နိုင်ရှာဘူးတဲ့။ အဲဒီလို မထင်တဲ့အတွက် သူတို့ မကြိုးစားကြဘူး။
ကိုယ့်အရည်အချင်း အစွမ်းအစတွေ ထုတ်မသုံးဖြစ်ကြဘူး။ အဲဒီတော့ စွမ်းရည်
သတ္တိ တက်မလာဘူး။ မအောင်မြင်ကြဘူးတဲ့။

ကြားရတာ စိတ်မကောင်းစရာပါ။

ဒီဟာကြားရတော့ အဖေစိတ်ထဲမှာ သားကော ဒီလိုအတွေးမျိုး ခံစားမှုမျိုး
တွေ ဝင်နေမလားလို့ တွေးပူမိတယ်။ အဲဒီစိတ်ကူးမျိုးတွေနဲ့ ဆင်ခြေပေးပြီး ဘဝ
ပြိုင်ပွဲထဲ မဝင်မီက နောက်ဆုတ်သွားမှာ အဖေစိုးရိမ်တယ်။

အဲဒီတော့ သားစဉ်းစားနိုင်အောင် အဖေကိုယ်တိုင် လာခဲ့တဲ့ လမ်းကြောင်း
လေးကို ရှင်းပြမယ်။

အထက်တန်းကျောင်းမှာတုန်းက အဖေ ကိုးတန်းမှာ ပျမ်းမျှ ၆၀ လောက်

ရတယ်။ ၁၀ တန်းမှာ ၆၅၊ ၁၁ တန်းကျတော့ ၇၅ လောက် ရတယ်။ အဲဒီနောက် တက္ကသိုလ်ရောက်တယ်။ အဖေတော်လို့ မဟုတ်ဘူး။ အဖေတို့ နယ်မြေဒေသ ပညာရေးစနစ်အရ ဖြစ်လာတာ။

တက္ကသိုလ်မှာ ပထမပိုင်း အဆင်ပြေပြေပဲ။ ဒါတောင် အဖေ အများကြီး ကြိုးစားတဲ့ကြားက မှန်တမ်းလောက်ပဲ ဖြစ်တာ။ ကြွားလောက်တဲ့အဆင့်မျိုး မရှိ ဘူး။ ကြိုးစားတာတော့ အမှန်ပဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဖေခေါင်းက ဘာမှ အလွယ်တကူ ဝင်တာ မဟုတ်ဘူး။

နောက်ပိုင်း အဖေ စီပီအေ (Certified Public Accountant) (လက် မှတ်ရ ပြည်သူ့စာရင်းကိုင်) စာမေးပွဲဝင်တော့ ကျပါလေရော။ အဖေတော်တော့ ကို ချောက်ချောက်ချားချား ဖြစ်သွားတယ်။ လုံးဝ ထင်မထားတဲ့ ကိစ္စ။ ဟာ ငါ တော့သွားပြီပေါ့။ တက္ကသိုလ်မှာ ခြောက်နှစ်လုံးလုံး နေလာခဲ့တာ အချည်းအနှီး အလဟဿဖြစ်ပြီဆိုပြီး အကြီးအကျယ် စိတ်ဓာတ်ကျသွားတယ်။

နောက်နှစ်မှာ တစ်ကြိမ်ထပ်ဖြေခွင့် ရဦးမယ်ဆိုတော့မှ အဖေ အများကြီး စိတ်သက်သာသွားတယ်။

ပထမအကြိမ်က ဘာကြောင့် မအောင်မြင်သလဲ၊ သုံးသပ်ကြည့်တော့ အ ကြောင်းရင်းက အရှင်းလေးပဲ။ အောင်မြင်ဖို့ လိုအပ်တဲ့ အတိုင်းအတာအထိ အဖေ မကြိုးစားခဲ့ဘူး။ ဒါပဲ။ အဖြေသိပြီးတဲ့နောက် အဖေဆုံးဖြတ်ချက်ချတယ်။ နောက်နှစ်မှာ ဒီလိုမဖြစ်စေရဘူး။ ဆုံးဖြတ်ချက်အတိုင်း ကြိုးစားတော့ တကယ် လည်း နောက်ထပ်မဖြစ်တော့ပါဘူး။ အဖေ အောင်သွားတယ်။

အဲဒါကို သင်ခန်းစာယူပြီး ဒီနေ့ထိ အဖေကြိုးစားခဲ့တယ်။

စာကြိုးစားတဲ့ အလေ့အကျင့်ဆိုတာကလည်း အလွယ်တကူ ရနိုင်တာမျိုး တော့ မဟုတ်ဘူး။ ပညာရှာမှီးချင်တဲ့စိတ် အခြေခံလေး ပါလာဖို့လိုတယ်။ အာရုံ စူးစိုက်မှု ရှိဖို့လည်း လိုတယ်။ ဇွဲနဲ့ပဲလည်း ရှိရတယ်။ တကယ်တော့ ဒီအရည် အချင်းတွေက လူ ၁၀၀ မှာ ၉၀ လောက်အဖို့ မွေးယူရင် ရနိုင်တာတွေပဲ။ ဒါပေမဲ့ တကယ်လက်တွေ့မှာ ဒီလိုအရည်အချင်းမျိုးရှိသူ အင်မတန်နည်းတယ်။

သားစိတ်ထဲမှာ အဖေကြိုးပမ်းခဲ့သမျှ အောင်မြင်ခဲ့တာချည်းပဲလို့ မှတ်ထား မိမယ်ဆိုရင်တော့ အဖေဘဝရဲ့ အစိတ်အပိုင်း အတော်များများကို သား သေသေ ချာချာ မသိသေးဘူးလို့ ဆိုရမှာပဲ။ အောင်မြင်နေတဲ့ လူတွေကို ကြည့်လိုက်ရင် သူတို့ဘဝဟာ ရှည်လျားဖြောင့်တန်းတဲ့ အောင်မြင်မှုလမ်းမကြီးအတိုင်း လျှောက် လှမ်းခဲ့ရသယောင် ထင်ရတတ်တယ်။ အများသတိမမူမိကြတာက အဲဒီလမ်းပေါ်

က တွန်းဖယ်ချခံရတဲ့အခါတိုင်း ဒီအပေါ်ပြန်ရောက်အောင် သူတို့ဘယ်လိုစွဲနဲ့ နဲ့ ကုတ်ကတ်တက်ခဲ့ကြတယ်ဆိုတဲ့ အကြောင်းပဲ။

အဖေသိသလောက်တော့မအောင်မြင်မှုတွေ အရေးနိမ့်မှု စိတ်ပျက်အားငယ် ရမှုတွေ လုံးဝ မကြုံဖူးဘဲ အောင်ပွဲတစ်ခုပြီးတစ်ခု ရသွားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ဆိုလို့ တစ်ယောက်မှကို မရှိဘူး။ အဲဒီရုံးနိမ့်မှုဒဏ်တွေကို ခံနိုင်ခြင်း မခံနိုင်ခြင်း၊ အဲဒါတွေကို ကျော်လွှားနိုင်ခြင်း မကျော်လွှားနိုင်ခြင်းပေါ် မူတည်ပြီးတော့သာ အောင်မြင်သူနဲ့ ရုံးနိမ့်သူလို့ ကွဲပြားဖြစ်ပေါ်လာတာ။ အရုံးဒဏ်ခံရမှာ သိပ်ကြောက်တဲ့လူတွေအကြောင်း အဖေပြောဖူးလှပါကောလား။ မအောင်မြင်မှာ ကြောက်တဲ့စိတ်ကြောင့် ပြိုင်ပွဲမှန်သမျှကို ရှောင်ရှားကြတယ်။ ပြိုင်ပွဲမဝင်တဲ့လူဟာ ဘယ်မှာ အောင်မြင်သူ ဖြစ်နိုင်ပါ့မလဲ။

မအောင်မြင်မှုတိုင်းဟာ လူကို တစ်စုံတစ်ခုတော့ သင်ကြားပေးလေ့ ရှိတယ်။ တချို့ မအောင်မြင်မှုတွေကတော့ ပိုလို့တောင် သင်ကြားပေးသေးတယ်။ စီပီအေ ပထမစာမေးပွဲရုံးတဲ့ကိစ္စဟာ ပြီးခဲ့တဲ့ နှစ်ဆယ့်ငါးနှစ်လုံးလုံး အဖေဆီမှာ စွဲကျန်ခဲ့တယ်။ အဲဒီက ဘာသင်ခန်းစာရသလဲ။ မင်းကြီးစားဖို့ လိုသေးတယ်ဆိုတဲ့ သင်ခန်းစာ။ ခုထက် ပိုကြီးစားဖို့က လွဲလို့ တခြားနည်းလမ်း မရှိဘူးဆိုတဲ့ သင်ခန်းစာ။

ကိစ္စအများစုဟာ တကယ်နှင့်လားငါလား ကြိုးစားပြီး လုပ်ရင် အဆင်ပြေသွားတာ အောင်မြင်သွားတာချည်းပါ။ ဒါပေမဲ့ တစ်ခုတော့ ရှိသေးတယ်။ ပြိုင်ပွဲဆိုတာက မြန်တိုင်း နိုင်တာမဟုတ်ဘူး။ ဒီအရင် ဝင်ခဲ့ဖူးတဲ့ ပြိုင်ပွဲတွေက သင်ခန်းစာ ယူတတ်တဲ့ လူမျိုး၊ အဲဒီသင်ခန်းစာကို ထိထိရောက်ရောက် အသုံးပြုတတ်တဲ့ လူမျိုးတွေသာ အနိုင်ရတတ်ကြတာ။

လူတွေက အောင်မြင်တဲ့သူတွေကို ကြည့်တဲ့အခါ သူနောက်ဆုံး ရောက်နေတဲ့ အနေအထားကိုပဲ ကြည့်တတ်မြင်တတ်ကြတယ်။ သူ့ဘဝခရီးတစ်လျှောက် နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြိုးစားရုန်းကန်ခဲ့ရတာ၊ မအောင်မြင်မှုတွေ စိတ်ဓာတ်ကျစရာတွေ ကြုံခဲ့ရတာ၊ ပြဿနာမျိုးစုံကို ရင်ဆိုင်ပြီး သူစွမ်းအားရှိသမျှ အားထုတ်ကျော်လွှားခဲ့ရတာတွေကျတော့ မမြင်မိကြဘူး။

ဒီလူတွေဘာကြောင့် ဒီလို အားထုတ်ကြိုးပမ်းဖြစ်သလဲဆိုတော့ သူတို့မှာ ဦးတည်ရည်မှန်းချက်တစ်ခု ပီပီပြင်ပြင် ရှိထားကြလို့ပဲ။ အဲဒီရည်မှန်းချက်ကို ရောက်အောင် တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် ကြိုးပမ်းတက်လှမ်းကြတာ။ ဘဝမှာဦးတည်ရည်မှန်းချက် တိတိကျကျ ရှိထားဖို့ဟာ သိပ်အရေးကြီးတယ်။

ဒါကြောင့်မို့ သားကို ပြောချင်တာက အဖေကို ကြည့်ပြီး ဟာ အဖေခွဲရာ ကြီးက သိပ်ကြီးတယ်။ ဒီခွဲရာကို လိုက်နင်းဖို့ကတော့ မဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတာမျိုး မတွေးဖို့ပဲ။ သား စဉ်းစားကြည့်။ အဖေနဲ့စာရင် သားက ဘယ်လောက်တာထွက် ကောင်းထားသလဲ။ ဥပမာ ကျောင်းပညာဆိုပါတော့။ အဖေတုန်းကထက် အများ ကြီး သာထားပြီ။ လူမှုပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အတွေ့အကြုံဆိုရင်လည်း တခြားစီ။ အဖေ ဒီအရွယ်တုန်းက တောမှာပဲ ရှိသေးတယ်။ မြို့ကြီးပြကြီး ဆို တာ ဘာမှန်းမသိသေးဘူး။ ပြီးတော့ သားမှာသားဘဝအတွက် အခွင့်အရေး တံခါးပေါက်အတော်များများဆီ လိုက်ပို့ပေးနိုင်၊ ဖွင့်ပေးနိုင်တဲ့ အဖေတို့ အမေတို့ ရှိတယ်။ အဖေမှာလည်း အဖေအင်မတန်ချစ်တဲ့ ကျေးဇူးကြီးမားလှတဲ့ မိဘတွေ ရှိခဲ့တာပဲပေါ့။ ဒါပေမဲ့ အဖေမိဘတွေက အဖေ သားအရွယ်လောက်မှာတင် ခြောက်ဆယ့်ငါးနှစ်လောက် ရှိနေကြပြီ။ ပြီးတော့ အဖေတို့ ဒီကနေ့ ကျင်လည် နေတဲ့ လုပ်ငန်းလောက ဆိုတာနဲ့လည်း သူတို့က လုံးဝအဆက်အစပ်ရှိကြတာ မဟုတ်ဘူး။

နောက်တစ်ခု။ အထက်တန်းကျောင်းမှာတုန်းက သား ကျောင်းကောင်စီ မှာ အရွေးခံခဲ့ရဖူးတယ် မဟုတ်လား။ ကျောင်းက ဒုတိယ ဘတ်စကက်ဘော အသင်းမှာလည်း ကက်ပတ်နီဖြစ်ခဲ့တယ်။ ဒူးမှာ အော်ပရေးရှင်း သုံးကြိမ်တိတိ လုပ်ရတဲ့ကြားက ကျောင်းအသင်းမှာ ဘောလုံး သုံးနှစ် ဝင်ကစားနိုင်ခဲ့တယ် မဟုတ်လား။ ဒါတွေဟာ ဦးဆောင်မှုအရည်အသွေးတွေ အောင်မြင်မှု အခြေခံ တွေပဲပေါ့။

အဲဒီတော့ သားဘာသာ သုံးသပ်ကြည့်ရင် အဖေငယ်စဉ်တုန်းကထက်တော့ သားမှာ အခြေခံကောင်းထားပြီးသားဆိုတာ ရှင်းနေပြီပဲ။ နောက်ပိုင်းမှာ အဖေ ထက် ပိုမကောင်းနိုင်စရာ ဘာအကြောင်းရှိသလဲ။

သား အမြဲသတိထားရမှာက စာရိတ္တရယ်၊ စိတ်ဓာတ်ရယ်၊ ဝီရိယရယ်၊ တာဝန်သိစိတ်ရယ်ပဲ။ ဒါတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ရမယ့် ကိစ္စတွေ သား နေ့စဉ်ကြုံရလိမ့်မယ်။

လူ့အသိုင်းအဝိုင်းထဲမှာ သားဘယ်လိုပြုမူကျင့်ကြံသလဲဆိုတာက သားရဲ့ စာရိတ္တ ဘယ်လောက်ကောင်းမကောင်း၊ ကိုယ်ကျင့် တည်ကြည်မှု ဘယ်လောက် ရှိမရှိဆိုတာကို သတ်မှတ်လိမ့်မယ်။ ဘောလုံးကွင်း၊ ဘတ်စကက်ဘောကွင်းထဲ မှာ သား ဘယ်လောက် အားထုတ်သလဲ မထုတ်သလဲဆိုတာက သားရဲ့ စိတ်ဓာတ် အင်အား အနည်းအများကို အကဲဖြတ်လိမ့်မယ်။ ကျောင်းစာကို ဘယ်လောက်

အချိန်ပေးသလဲ၊ စာထဲမှာ ဘယ်လောက် အာရုံစိုက်သလဲဆိုတာတွေက သား
မှာ ဝီရိယ ရှိမရှိ ဆုံးဖြတ်ပေးလိမ့်မယ်။ ဒီဟာတွေအားလုံးအပြင် အရေးကြီးတဲ့
အချက်တစ်ခုက နေ့စဉ်အမှုကိစ္စအသီးသီး ဆောင်ရွက်ရာမှာ ဒီကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်
ပြီး ငါ တာဝန်ကျေသလား၊ မကျေဘူးလားဆိုတာကို စဉ်းစားဖို့ပဲ။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ရေရှည်မှာ လူတစ်ယောက် ဘယ်လောက် အောင်
မြင်တယ် မအောင်မြင်ဘူးဆိုတာဟာ သူ့မှာ တာဝန်သိစိတ် ဘယ်လောက် ကြီး
မားတယ် မကြီးမားဘူး၊ ကိစ္စတစ်ခုကို ဘယ်လောက် အလေးထားပြီး ဆောင်ရွက်
တယ် မဆောင်ရွက်ဘူးဆိုတဲ့အချက်ပေါ်မှာ မူတည်တတ်လို့ပဲ။

အဲဒီတော့ ချုပ်ပြောရရင် ဒီနေ့ထိ သားရရှိခဲ့တဲ့ အောင်မြင်မှုတွေဟာ မနည်း
ပါဘူး။ အောင်မြင်ရေး ခရီးလမ်းကို လျှောက်လှမ်းမယ့် လူငယ်တစ်ဦးအတွက်
လိုအပ်တဲ့အဆင်တန်ဆာတွေလည်း ပြည့်ပြည့်စုံစုံရှိနေပါပြီ။ သားအတွက် အောင်
ပွဲဟာ စထားပြီးသားပါ။ အစကောင်းထားတာကို အနှောင်းသေချာအောင် လုပ်
ဖို့၊ ခြေချပြီးသား အောင်မြင်မှုလမ်းကို ဆက်လှမ်းလျှောက်ဖို့ပဲ လိုပါတော့တယ်။

အဖေ့ကိုကော မကျော်နိုင်ဘူးလားတဲ့။

အသာလေးပါ။ သားသာ ကြိုးစားရင် ဆယ်ပြန် အပြန်တစ်ရာတောင်
ကျော်သွားပါလိမ့်ဦးမယ်။

အမြဲအားပေးနေမယ်

အဖေ

အဂ္ဂိန်အဟုန် လျော့မသွားစေနဲ့

လူ့ဘဝရဲ့ တချို့အဆင့် တချို့ကာလတွေဟာ ခက်ခဲတယ်။ လွှဲကုန် ရေဆန်
 လွှဲရသလို အားထုတ်ရတတ်တယ်။ အဲဒီအချိန်မျိုးမှာ နာနာပိလွှဲနိုင်မှ။
 အလွှဲရပ်တာနဲ့တစ်ပြိုင်နက် ရေစီးနဲ့ အောက်ဘက်ပြန်ပျောသွားမှာ။ ညောင်းညာ
 လို့ ခဏတစ်ပြုတ်နားမယ့်ဆိုရင်တောင် နေရာဌာနကြည့်ပြီး လိုအပ်တာတွေ ပြင်ဆင်
 ပြီး နားရတယ်။ ရေစီးသန်တဲ့နေရာ အမှီအတွယ်မရှိတဲ့ နေရာမျိုးမှာ မနားရဘူး။

အရိန်အဟုန် လျော့မသွားစေနဲ့

သား

သား အစမ်းစာမေးပွဲက အမှတ်စာရင်း ခုပဲ ရောက်လာတယ်။ စာရင်းထဲမှာ D တို့ D- တို့ C- တို့ ဆိုတဲ့ ထူးထူးဆန်းဆန်း အဆင့်မှတ်တွေ တွေ့ရပါကလား။ အဖေ ဒါတွေ မမြင်ဖူးဘူးသား။ မိတ်ဆွေတစ်ယောက် မေးကြည့်တော့မှ အောက်တန်းအဆင့် အမှတ်တွေဆိုတာ အဖေသိရတာ။

ပထမနှစ်တုန်းက သားရဲ့အမှတ်စာရင်းတွေ ကြည့်ပြီး ဖြစ်ခဲ့ရတဲ့ ဝမ်းသာ ပီတိတွေ သားအပေါ် အားရမိ ကျေနပ်မိ အထင်ကြီးမိခဲ့တာတွေအားလုံး ပျောက်ကုန်တယ် သား။

အင်းလေ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ငါ့သားတော့ ကျောင်း ပထမနှစ်ဝက်မှာ အတော်လေး ဝအောင် ပျော်ခဲ့ရမှာပဲလို့ အဖေ အောက်မေ့မိတယ်။ မပျော်ခဲ့ရဘူး ဆိုရင်တော့ အားလပ်ချိန်တွေအားလုံး အိပ်ရင်း ဖြုန်းတီးပစ်ခဲ့တာ နေမှာပေါ့။

သားလည်း သိတဲ့အတိုင်းပဲ။ မော်တော်ကားတစ်စီးကို တောင်တက်မှာ တွန်းရတယ်ဆိုတာ သက်သာတဲ့အလုပ်တော့ မဟုတ်ဘူး။ တောင်ထိပ် ရောက်မှ ကိစ္စက ပြီးတာ။ ဒီကြားထဲ မောလို့ ခဏနားချင်တယ်ဆိုရင်တောင် သူ့ကို ထိန်းထားနိုင်အောင် ကြည့်လုပ်ရသေးတယ်။ မထိန်းနိုင်ရင် ဟိုးတောင်ခြေရင်းအထိ ပြန်လိမ့်ဆင်းသွားလိမ့်မယ်။ အဲဒီကျမှ အစက ပြန်တွန်းပေတော့။

လုပ်ငန်းမှာလည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပဲ။ ပညာဆည်းပူးလေ့လာတဲ့ နေရာမှာလည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပဲ။ မနေ့က ဘယ်လောက်ပဲ လုပ်ခဲ့ လုပ်ခဲ့

ဒီနေ့ မလုပ်ရင် အရှိန်သေသွားတယ်။ အရှိန်သေသွားပြီဆိုရင် အရင်ကြီးစား တည်ဆောက်ထားခဲ့တာတွေ တဖြည်းဖြည်း ပြိုပျက်ပြုန်းတီးကုန်တာပဲ။

အဲဒါဆိုရင် ကိုယ်ရည်မှန်းတဲ့ ပန်းတိုင်ကို ရောက်မှာမဟုတ်တော့ဘူး။ ဒီကနေ့ သားအလုပ်က တက္ကသိုလ် ပညာခရီးလမ်းကို ဖြောင့်ဖြောင့်တန်းတန်း အောင်အောင်မြင်မြင် လျှောက်လှမ်းနိုင်ဖို့ပဲ။ အဲဒီအတွက် နောက်ဆုံးနှစ်အထိ တောက်လျှောက် အရှိန်မပျက် ဆက်ကြီးစားနေဖို့လိုတယ်။

နှစ်တွေ အတော်ကြာခဲ့ပြီဖြစ်ပေမယ့် အဖေတို့ ကျောင်းသားဘဝတုန်းက အကြောင်းတွေ ကောင်းကောင်းမှတ်မိသေးတယ်။ တက္ကသိုလ် ပထမနှစ် တက်တော့ အတန်းထဲမှာ သိပ်တော်တဲ့ ကျောင်းသားတချို့ပါတယ်။ သူတို့ကြည့်ပြီး အဖေ အားကျလိုက်တာ။ ဒီကောင်တွေ ကြည့်ရတာ ဘာမှ သိပ်မလုပ်ရဘဲနဲ့ကို အမှတ်တွေက တအားကောင်းနေတာ။ အဖေမှာတော့ B-လောက် ရဖို့အတွက် ကြိုးစားလိုက်ရတာ။ ဒါပေမဲ့ ဒုတိယနှစ် ရောက်တော့ ဇာတ်လမ်းက လုံးဝ တစ်မျိုး ပြောင်းသွားတယ်။ နောက်မှ အဖေသိရတာက ဒီချာတိတ်တွေက အထက်တန်း ကျောင်းမှာတုန်းက တအားကြီးစားခဲ့ကြတော့ အဲဒီမှာ အရမ်းအရှိန်ကောင်းလာတာ။ တက္ကသိုလ် ပထမနှစ်ကို ဒီအရှိန်နဲ့ မှေးလိုက်သွားကြတာ။ ဒါပေမဲ့ ဒီအရှိန်က ဒုတိယနှစ်အထိတော့ မခံဘူး။ ဒုတိယနှစ်အကုန်မှာ အဖေတို့ အတန်းထဲက ကျောင်းသား ၃၅ ရာခိုင်နှုန်းလောက် လျော့သွားတယ်။ တချို့က စာမေးပွဲ ကျလို့ ထွက်ရတာ။ တချို့က ကိုယ့်ဘာသာ ထွက်သွားတာ။ တချို့က လွယ်တဲ့ ဘာသာရပ်တွေဘက် ပြောင်းသွားတာ။ အဲဒီအထဲက အတော်များများဟာ ပထမနှစ် တက်စတုန်းက အဖေ လန့်ခဲ့တဲ့ သိပ်တော်တဲ့ကောင်တွေ။ အထက်တန်း ကျောင်းတုန်းက အရှိန်က ဒီအချိန်ကျတော့ မရှိတော့ဘူးလေ။

သူတို့စိတ်ထဲမှာ ပထမနှစ်တုန်းက အေးအေးဆေးဆေး သက်သက်သာသာ နဲ့ ပြီးသွားတော့ ဒုတိယနှစ်ကိုလည်း ဒီအတိုင်းပဲ အလွယ်တကူ ဖြတ်သန်းသွားနိုင်လိမ့်မယ် ထင်ကြတယ်။ အခြေအနေမှန်ကို တကယ်သိပြီဆိုတဲ့အခါ အချိန်က နောက်ကျသွားပြီ။ ကိုယ့်ကိုကိုယ် စည်းကမ်းချ၊ အလုပ်ချိန်ဇယား သတ်မှတ်၊ စာမှာ အာရုံစိုက်ဆိုတဲ့ အနေအထားမျိုး ရောက်အောင် ပြန်ပြင်လို့ မရချင်တော့ဘူး။ အချိန်မမီတော့ဘူး။ တစ်နည်းပြောရရင် တောင်ပေါ်လမ်းခုလတ်က နောက်ပြန်လိမ့်ဆင်းသွားတဲ့ တွန်းလှည်းကို လိုက်ဆွဲဖို့ မလွယ်သလို အနုတ်ဘက်ကို ထိုးဆင်းသွားတဲ့ အရှိန်အဟုန်ကိုလည်း အပေါင်းဘက် ချက်ချင်းပြန်တက်အောင် တင်ဖို့က မလွယ်တော့ဘူး။

ပညာသင်ရာမှာတင် မဟုတ်ဘူး။ ဘဝတစ်ခုလုံးနဲ့ ပတ်သက်လာရင်လည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပဲ။ နောက်တစ်နှစ် နှစ်နှစ်လောက်ဆိုရင်ပဲ သားမြင်လာ ပါလိမ့်မယ်။ ဘဝဆိုတာလည်း တောင်တက်ခရီးပဲ။ အထက်ကို တက်နိုင်ဖို့ ရုန်း ကန်နေရတာပဲ။ ကိုယ် အားထုတ်လုပ်ကိုင်ရမယ့် အလုပ်တွေက တစ်ခုပြီးသွား ရင် နောက်တစ်ခု ဆက်တိုက် ပေါ်လာတယ်။ ကိုယ်က အားနဲ့ခွန်နဲ့ တွန်းမနေ ဘူး၊ အလုပ်လုပ်ဖို့ အမြဲအဆင်သင့်ရှိမနေဘူးဆိုရင် ဘဝခရီးတစ်လျှောက် နေရာ တကာမှာ ရှုံးနိမ့်မှုတွေ ကြုံရလိမ့်မယ်။ အောင်မြင်သူနဲ့ အလုပ်မဖြစ်သူတွေ ကွဲ ပြားသွားတာဟာလည်း အဲဒီအကြောင်းပေါ်မှာ အဓိက အခြေခံတာပဲ။

အခု လတ်တလော အဖေစဉ်းစားမိသလောက်တော့ သား ပထမနှစ်တုန်း က မှေးလိုက်နေခဲ့တယ်လို့ မမြင်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အဖေတို့ ကနူးလှေနဲ့ မြစ်တွေ ချောင်းတွေထဲ လှော်ခဲ့ခတ်ခဲ့တဲ့ အတွေ့အကြုံကို သားမေ့နေပြီလို့ အဖေ ထင် တယ်။ လူ့ဘဝရဲ့ တချို့အဆင့် တချို့ကာလတွေဟာ ခက်ခဲတယ်။ လှေကို ရေ ဆန် လှော်ရသလို အားထုတ်ရတတ်တယ်။ အဲဒီအချိန်မျိုးမှာ နာနာဖိလှော်နိုင် မှ။ အလှော်ရပ်တာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် ရေစီးနဲ့ အောက်ဘက်ပြန်မျောသွားမှာ။ ညောင်း ညာလို့ ခဏတစ်ဖြုတ်နားမယ့်ဆိုရင်တောင် နေရာဌာနကြည့်ပြီး လိုအပ်တာတွေ ပြင်ဆင်ပြီး နားရတယ်။ ရေစီးသန်တဲ့ နေရာ အမှီအတွယ် မရှိတဲ့ နေရာမျိုးမှာ မနားရဘူး။ သား အခု ရောက်နေတဲ့ တက္ကသိုလ် ဒုတိယနှစ် အတန်းဆိုတာဟာ လည်း နားခွင့်သာတဲ့ နေရာမျိုး မဟုတ်သေးဘူး။

အဖေအနေနဲ့ကတော့ တစ်နှစ်လုံးမှာမှ ခုနစ်လလောက် စာကြိုးစားခိုင်း တာဟာ ကျောင်းသားတစ်ယောက်ဆီက မတရားတောင်းဆိုတာလို့ မထင်ဘူး။ အဲဒီလို ကြိုးစားစရာမလိုဘူး၊ ပျမ်းမျှခြင်း D- လောက် ရရုံနဲ့ ကျောင်းက ဘွဲ့ ပေး လိုက်မယ်ဆိုရင်တော့ သား အဖေတို့ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်ဝင်လာတဲ့အချိန်မှာ အကြီး အကျယ် ဒုက္ခရောက်လိမ့်မယ်။

အဖေတို့ဆီမှာ လူတိုင်းဟာ တစ်နှစ်ကို ဆယ့်တစ်လခွဲတိတိ ရိုးရိုးသားသား ကြိုးကြိုးစားစား အလုပ်လုပ်ရတယ်။ ဆောင်ရွက်မှုကလည်း A အဆင့်က လွဲလို့ ဘယ်အဆင့်မှ အဖေတို့ လက်မခံဘူး။

အလုပ်လက်မဲ့ အာမခံဥပဒေအရ သားလိုချင်ရင် တစ်နှစ်မှာ ငါးလအထိ နားခွင့်တော့ ရနိုင်တာပေါ့လေ။ ဒါပေမဲ့ သားလို ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးတစ်ယောက်အနေ နဲ့ အဲဒီလို ရက်အားလခလေး ခံစားပြီး ကြာရှည်မနေနိုင်ပါဘူး။ အဲဒီအနေ အထားမျိုးမှာ ကိုယ့်ကိုကိုယ်လည်း ဘယ်လိုမှ ကျေနပ်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

အနာဂတ်မှာ လုပ်ငန်းအကြီးအကျယ် ဖြစ်ချင်တယ်ဆိုရင်တော့ ‘နံ့ပြည်စုတ် တောင်ပံနဲ့ သိမ်းငှက်လို ပျံဝဲနိုင်မှာမဟုတ်ဘူး’ ဆိုတဲ့ စကားကို သား ခေါင်းထဲ စွဲ ထားဖို့ လိုလိမ့်မယ်။

ကဲ အခုသားမှာ အရင်က ရှိခဲ့တဲ့ ကျေနပ်စရာကောင်းတဲ့ အဆင့်ထိ ရောက် အောင် အရှိန်အဟုန် ပြန်တင်ဖို့ အချိန်လေးလလောက် ရပါသေးတယ်။ ကြိုးစား ပေါ့။

သားနဲ့အတူ ကနူးလှေလှော်ခဲ့တဲ့

အဖေ

စာကြွင်း

ပထမနှစ်ဝက်အတွင်းက သားနဲ့အတူ အချိန်ဖြုန်းခဲ့ကြတဲ့ သားရဲ့ အပေါင်း အသင်းတွေကို သား သေသေချာချာ ဝေဖန်စိစစ်ကြည့်ရင် အကျိုးကျေးဇူး ရှိလိမ့် မယ်လို့ အဖေယူဆတယ်။ သား အပေါင်းအသင်း အုပ်စုထဲက တချို့မှာ စိတ် ဓာတ်နဲ့ အမူအကျင့်ပိုင်းဆိုင်ရာ ချို့ယွင်းအားနည်းချက်တွေ ရှိတာ သားတွေ့လာ ရနိုင်တယ်။ အဲဒီ ချို့ယွင်းအားနည်းချက်တွေဟာ သူတစ်ပါးကို ကူးစက်တတ် တဲ့ ဟာမျိုးတွေ မဖြစ်ပါစေနဲ့လို့ အဖေဆုတောင်းတယ်။

အဲဒီစိစစ်မှုကို အခု ဒုတိယနှစ်ဝက်အတွင်းမှာ လုပ်ဖို့ အဖေ အကြံပေးချင် တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သားရဲ့ အဲဒီအပေါင်းအသင်းအတော်များများ ဟာ နောက်နှစ်မှာ ကျောင်းဆက်တက်ဖြစ်မယ်လို့ အဖေမထင်လို့ပဲ။ အဲဒီတော့ နောက်နှစ်မှာ ပြန်လာဖို့ မျှော်လင့်နိုင်တဲ့အထဲက သူငယ်ချင်းသစ်တချို့ရအောင် ခုကတည်းက ရွေးပေါင်းထား ရင် မမှားဘူးလို့ အဖေ ယူဆတယ်။ ရေရှည်မှာ သူတို့က ပိုပြီး ပေါင်းလိုသင်းလို ကောင်းတဲ့ သူငယ်ချင်းတွေ ဖြစ်လာနိုင်တယ်။

၅

လက်တွေ့ဘဝထဲက ပထမနေ့ရက်များ

“လုပ်ငန်းခွင်မှာ လူတို့ပျော်ရွှင်နိုင်ကြရန်အတွက် အရာသုံးခု လိုအပ်သည်။

(၁) အလုပ်နှင့် အလုပ်လုပ်သူတို့ အဝင်ခွင်ကျ ပြစ်ရမည်။

(၂) အလုပ်ကို အလွန်အကျွံမလုပ်ရ။

(၃) အလုပ်၌ မိမိအောင်မြင်နေသည်ဟူသော ခံယူမှုမျိုး ရှိရမည်။”

လက်တွေ့ဘဝထဲက ပထမနေ့ရက်များ

သား

ဒီကနေ့ကတော့ သားဘဝမှာ အရေးပါဆုံး နေ့တစ်နေ့ပဲ။ ကျောင်းလည်း နှစ်ပေါင်းများစွာ တက်ပြီးပြီဆိုတော့ လက်တွေ့လုပ်ငန်းဘဝထဲကို ဝင်ဖို့ အချိန် တန်ပြီပေါ့။

လူအတော်များများကတော့ အလုပ်ဆိုတဲ့စကား ကြားတာနဲ့ နည်းနည်း တွန့်သွားတတ်ကြတယ်။ မနက်အစောကြီး ထရမှာ၊ ငြီးငွေ့စရာ အလုပ်တွေ နိစ္စ ခူဝ လုပ်ရမှာ၊ ပျော်စရာပါးစရာ အချိန်မရှိမှာ၊ ခေါင်းကိုက်မှာ၊ ခါးတောင့်မှာ၊ အဲ သလို စိတ်ပျက်စရာတွေချည်း ပြေးပြီး မြင်တတ်ကြတာကိုး။

ဒါပေမဲ့ တချို့လူတွေကျတော့ ကိုယ့်ဘဝကံကြမ္မာကို စမ်းသပ်ချင်လွန်းလို့ နောက်ထပ် အချိန်နည်းနည်းလေးမှတောင် မဆိုင်းနိုင်တော့ဘူးဆိုတာမျိုးလည်း ရှိတတ်ပါတယ်။

အဖေကတော့ သားကို အဲဒီ ဒုတိယအမျိုးအစားထဲမှာ ပါစေချင်ပါတယ်။

အခုဆိုရင် သားမှာ ကျောင်းက သင်ကြားပေးလိုက်တဲ့ ပညာတွေအရ အသိ ဉာဏ် ဗဟုသုတ ရှိနေပြီ။ ဉာဏ်အမြော်အမြင်ရယ် အတွေးအခေါ် အယူအဆ တွေရယ် ရှိနေပြီ။ ကျောင်းမှာ နှစ်ရှည်လများ အားထုတ်ကြိုးပမ်းရယူခဲ့တဲ့ အသိ ပညာတွေကို တစ်ဘဝတာ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းမှုရယ်၊ ပြိုင်ဆိုင်မှုများလှတဲ့ ဒီကမ္ဘာလောကကြီးမှာ ကိုယ့်အတွက် တစ်နေရာရဖို့ရယ်အတွက် လက်တွေ့ အသုံးပြုရတော့မယ်။

ဘာပဲပြောပြော သားမှာ တစ်ပန်းသာတဲ့ အချက်တစ်ခုတော့ ရှိပါတယ်။

ကိုယ် ဘာဖြစ်ချင်တယ်ဆိုတာ ကိုယ့်ဘာသာ တိတိကျကျ သိထားတဲ့အချက်။ သားက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်ချင်တယ်။ အရည်အချင်းရှိတဲ့ လုပ်ငန်းသမား တစ်ယောက် ဖြစ်ချင်တယ်။ ဟုတ်တယ်မလား။ လူငယ်အတော်များများ ကျတော့ စိတ်မကောင်းစရာ။ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ဘာအလုပ် လုပ်ချင်မှန်း မသိကြဘူး။ ဒီဘဝမှာ ဘာနဲ့ရပ်တည်ရှင်သန်သွားမလဲ တိတိကျကျ စဉ်းစားကြပုံ မပေါ်ဘူး။ တချို့ကျတော့လည်း သူတို့ဝင်ချင်တဲ့ လုပ်ငန်းနယ်ပယ် တိတိကျကျ ရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီနယ်ပယ်ထဲမှာ စတင်ခြေချစရာ အလုပ်တစ်နေရာ မရနိုင်ရှာကြဘူး။

သားမှာတော့ ကိုယ်လုပ်ချင်တဲ့ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်လည်း တိတိကျကျ ရှိတယ်။ အဲဒီနယ်ပယ်ထဲမှာ သင့်တော်တဲ့ အလုပ်တစ်ခုလည်း ရတယ်ဆိုတော့ အစအနေနဲ့ သိပ်ကောင်းထားတဲ့ သဘောပေါ့။

အစကောင်းခြင်းနဲ့ ဆက်စပ်ပြီး အဖေပြောချင်တာတစ်ခုက နေ့စဉ် လုပ်ငန်းခွင်ကို အချိန်မီ ရောက်ဖို့ပဲ။ အလုပ်ခွင်ကို အချိန်မှန် ရောက်ခြင်းဟာ လုပ်ငန်း လောကထဲက တစ်နေ့တာ ဘဝကို အကောင်းဆုံးနဲ့ အတိကျအမှန်ကန်ဆုံး စတင်ခြင်းပဲ။

အဖေအပါအဝင် လူအများအမြင်မှာ အလုပ်ကို ခဏခဏ နောက်ကျပြီး ဝင်လာတဲ့လူလောက် မကျေနပ်ဖြစ်ချင်စရာ သတ္တဝါ မရှိဘူး။ နေ့စဉ် သူ့အချိန် ကျရင် အိပ်ရာထဲက လူးလဲထ၊ အလုပ်ကို အချိန်မီ ရောက်အောင် ပြေး ဆိုတဲ့ပုံစံနဲ့ ကျင့်သားရအောင် ကိုယ့်ကိုကိုယ် ကြိုးစားတည်ဆောက်ထားခဲ့ရတဲ့ လူတွေ အတွက် အဲဒီနောက်ကျသူရဲ့ အပြုအမူဟာ စိတ်ဓာတ်ပျက်ပြားစရာ ဖြစ်တယ်။ သူ့ကို အုပ်ချုပ်ရတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်အနေနဲ့လည်း ဘယ်လိုမှစိတ်ကျေနပ်ချင်စရာအကြောင်း မရှိဘူး။ အလုပ်ကို အချိန်မှန် ရောက်ဖို့လောက်တောင် မကျေပွန်တဲ့ လူတစ်ယောက်ကို တာဝန်တွေ ဘယ်လိုပေးမလဲ။

အဖေတို့ဆီမှာ အလုပ်စတင်ချိန်က မူသေပဲ။ ဆင်းတဲ့အချိန်ကတော့ ညနေ ၅ နာရီသို့မဟုတ် ၆ နာရီ။ အဲဒီနောက်မှာ လုပ်စရာရှိရင် ကိုယ်ကြိုက်သလောက် ဆက်လုပ်နေနိုင်တယ်။

တချို့ကုမ္ပဏီတွေကတော့ အလုပ်ချိန်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး အလျှော့အတင်းတွေ ညှိနှိုင်းလို့ ရတာရှိပါတယ်။ မူသေအလုပ်ချိန် သတ်မှတ်ချက်နဲ့ မလုပ်နိုင်တဲ့ လူမျိုး ဆိုရင်တော့ အဲဒီကုမ္ပဏီမျိုး တစ်ခုခုမှာ အလုပ်ရအောင် ကြိုးစားပေါ့။ အဖေက သားကို အမြဲ ၈ နာရီ ၁၅ မိနစ်မှာ အလုပ်ထဲ ရောက်စေချင်တယ်။ ဘယ်အချိန် ရောက်လဲ မေးကြည့်လိုက်တိုင်း ၉ နာရီခွဲလောက်မှ ဝင်လာတာ တွေ့တာပဲဆိုတဲ့

အဖြေမျိုးချည်း ကြားရမယ်ဆိုရင်တော့ မဖြစ်ဘူး။ စီမံခန့်ခွဲရေးပိုင်းထဲမှာ တစ်နေရာယူထားမယ်၊ အဲဒီအစိတ်အပိုင်းက ပုဂ္ဂိုလ်တွေနဲ့အတူ ပူးတွဲလုပ်ကိုင်မယ်ဆိုရင်တော့ အလုပ်ခွင်ကို သူတို့ရောက်တဲ့အချိန်အတိုင်း ရောက်ဖို့ လိုမှာပဲ။

သားဟာ အဖေတို့ကုမ္ပဏီ အခုအခြေအနေထိ တိုးတက်လာအောင် နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြိုးစားဆောင်ရွက်ခဲ့ကြတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်စုနဲ့အတူ အလုပ်လုပ်ရမှာ။ အဖေတို့ လုပ်ငန်းတွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေရဲ့ ကြီးမားကျယ်ပြန့်တဲ့ အတွေ့အကြုံ ဗဟုသုတတွေကို အနည်းအကျဉ်းဖြစ်စေ သားခေါင်းထဲ ရောက်အောင် တဖြည်းဖြည်း ဆည်းပူးရယူမယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ကလေးတစ်ခုတော့ သားမှာ ရှိလိမ့်မယ်လို့ အဖေယုံကြည်တယ်။

အဖေတို့ လုပ်ငန်းယန္တရားကြီး ဘယ်လိုလည်ပတ်နေတယ်ဆိုတာ သားလေ့လာပါ။ လက်ရှိလုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နေတာတွေထဲမှာ ဘယ်အစိတ်အပိုင်းကဖြင့် နေရာမကျဘူး။ သူ့ကို ဘယ်လိုပြုပြင်နိုင်တယ်။ ဘယ်ပုံစံ ပြောင်းလဲလုပ်ကိုင်ခြင်းဖြင့် ပိုအကျိုးရှိနိုင်မယ် စသဖြင့် မြင်တာတွေ တာရှိရင် သားပြောပေါ့။ လုပ်ခွင့်ရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဟာဒီယန္တရားကြီးတစ်ခုလုံး အခုပုံစံ သွားနေတာ မကြိုက်ဘူး။ လုံးဝ မူသစ်ပြောင်းပစ်ရမယ်ဆိုတာမျိုးတွေတော့ မလုပ်ပါနဲ့ဦး။ နည်းနည်းစိတ်ရှည်ပါ။ အယူအဆ သိပ်မပြင်းထန်ဖို့လည်း သတိထားပါ။ လုပ်ငန်းလောကမှာ အောင်မြင်မှုဆိုတာက လုပ်ငန်းကိစ္စကို သူများထက် ပိုအချိန်ပေး လေ့လာတဲ့လူတွေ ကိုယ့်စိတ်ကူးစိတ်သန်းကို အတိကျ အသေချာဆုံး ဖြစ်အောင် ဝေဖန်ဆန်းစစ်ပြီးမှ အုပ်ချုပ်ရေးပိုင်းကို တင်ပြတတ်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးတွေသာ အဓိက ရရှိတတ်တဲ့ ဟာမျိုးပါ။

အခုလောလောဆယ် အဖေတို့ရဲ့ လေ့ကျင့်သင်ကြားရေး အစီအစဉ်မှာ အကောင်းဆုံး လမ်းညွှန်ချက်တွေ သားရရှိပါလိမ့်မယ်။ သားရှိနေမယ့် ဈေးကွက်တင်ပို့မှုအပိုင်းဆိုတာက အဖေတို့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းရဲ့ အစွန်းဘက် အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု။ အဲဒီမှာ ဆောင်ရွက်တဲ့အခါ သားအနေနဲ့ အဖေတို့လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးအကြောင်းကို တတ်နိုင်သမျှ အကျေညက်ဆုံး လေ့လာထားပြီးတော့မှသာ သားရဲ့ အရောင်းစွမ်းရည်ကို အဖေတို့ ဖောက်သည်တွေဆီမှာ စမ်းသပ်ဖို့ အဖေ အကြံပေးချင်တယ်။ အဲဒီအထဲက တချို့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေက သားမမွေးခင်ကတည်းက အဖေတို့နဲ့ ဆက်ဆံလာခဲ့ကြသူတွေ။ သားအနေနဲ့ အဖေတို့ လုပ်ငန်းအကြောင်း အသေးစိတ် သိကျွမ်းအောင်သာမက အဖေတို့ လက်ရှိဖောက်သည်တွေ၊ နောက်ဖောက်သည်ဖြစ်လာနိုင်တဲ့ အလားအလာရှိသူတွေနဲ့ ပတ်သက်

ပြီးတော့ပါ လက်ဆွဲနှုတ်မဆက်မိကတည်းက တတ်နိုင်သမျှ အများဆုံး သိထားပြီး ဖြစ်အောင် လေ့လာမှတ်သားထားဖို့ လိုအပ်လိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဝယ်သူတစ်ဦးနဲ့ စတွေ့တဲ့ပွဲမှာ သူက သားကို ဘယ်လိုအကဲဖြတ်လိုက်သလဲဆိုတာ သိပ်အရေးကြီးလို့ပဲ။ အဲဒီ ပထမ အကဲဖြတ်ချက် (First Impression) ကောင်း မကောင်း ဆိုတာက သား အိမ်စာဘယ်လောက်လုပ်သလဲ မလုပ်ဘူးလဲ ဆိုတဲ့အပေါ်မှာ မူတည်တယ်။ ဒီလူနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သေသေချာချာ သိကျွမ်းနားလည်ထားပြီးသား ဖြစ်မှသာ သူနဲ့တွေ့တဲ့အခါ အဆင်ပြေအောင် သူ့ဘက်က အထင်အမြင် ကောင်းသွားအောင် သားဆက်ဆံပြောဆိုနိုင်လိမ့်မယ်။

ပထမ တွေ့ဆုံပွဲမှာ အခြေအနေမကောင်းဘူးဆိုရင်တော့ အဲဒီဖောက်သည်ကိုယ်ဆီပြန်ရောက်အောင် အနည်းဆုံး နှစ်နှစ်လောက် အချိန်ပေး စည်းရုံးယူရလိမ့်မယ်။ အဲဒါ အစမကောင်းတဲ့ဒဏ် ခံရတဲ့ သဘောပဲ။

ဆိတ်ဆိတ်နေခြင်းသည် ရွှေတမျှ တန်ဖိုးရှိ၏ (တိတ်တိတ်နေ ထောင်တန်) ဆိုတဲ့ စကားတစ်ခုရှိတယ်။ အဖေ အဲဒီစကားကို လက်ခံတယ်။ အဲဒီစကားနဲ့ ဆက်စပ်ပြီး ပြောရရင် သားအနေနဲ့ အဖေတို့နဲ့ အလုပ်လုပ်စ ကနဦးကာလ အတွင်းမှာ ကိုယ့်စကား တစ်ကျပ်သားပြောရင် သူများစကား တစ်ပိဿာ နားထောင်ဖို့ ဆိုတဲ့မူကလေးနဲ့သွားတာ အကောင်းဆုံးပဲလို့ အဖေအကြံပေးချင်တယ်။

အဖေတစ်ခါက အရောင်းသမားတစ်ယောက် ငှားဖို့ စီစဉ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ မငှားခင် အဲဒီလူအကြောင်းကို သူနဲ့ ဆက်ဆံဖူးတဲ့ အဝယ်တော် တစ်ယောက် နှစ်ယောက်ဆီ စုံစမ်းကြည့်တော့ ဟာ ဒီလူက စကားလုံးတွေ လျှောက်ပန်းထုတ်နေတာပဲလို့ မှတ်ချက်ချကြတယ်။ အဲဒီမှာတင် အဖေလည်း မငှားတော့ဘူးလို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။

ဘာစကားမှ မပြောဘဲ နေရင် ကိုယ့်ကို လူညံ့ထင်လေမလားဆိုပြီး လူတွေ စိုးရိမ်တတ်ကြတယ်။ နင်းကန်လျှောက်ပြောတဲ့အခါကျတော့ ကိုယ်ညံ့တာတွေ တကယ်ပေါ်ကုန်ရော။ အဲဒါ သိပ်သတိထားဖို့ လိုတယ်။

စကားတွေ အများကြီး လျှောက်ပြောမနေဘူး၊ ဒါပေမဲ့ သိချင်လို့ မေးကြည့်လိုက်ရင် ဘာမဆို သူ သိနေတယ်ဆိုတဲ့ လူမျိုးကျတော့ သဘောမကျတဲ့လူ မရှိဘူး။ အဝယ်တော်တွေက ဒီလိုလူမျိုးကိုပဲ ပိုပြီး ဆက်ဆံချင်ကြတယ်။

အဲဒီတော့ ပထမ တစ်ကဏ္ဍက ကိုယ့်လုပ်ငန်းအကြောင်း ကျွမ်းကျင်ဖို့နဲ့ ကိုယ်နဲ့ ဆက်ဆံရမယ့်လူတွေအကြောင်း သိဖို့။ အဲဒါတွေ သိပြီး အပြင်ထွက်မယ် ဝယ်သူရှာတော့မယ် ဆိုတဲ့အခါ သားခေါင်းထဲ ထည့်ထားရမယ့် နောက် တစ်

ချက်က အဖေတို့ ပြိုင်ဘက်တွေထက် နည်းနည်းပါးပါးမဟုတ်၊ အများကြီး ပိုကောင်းတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေ ပေးနိုင်ရမယ်ဆိုတဲ့ အချက်။

ကိုယ့်လုပ်ငန်းကို ဈေးကွက်မှာ ဖြန့်ချိတာ၊ အလုပ်အပ်မယ့် ဖောက်သည်စုရှာတာက အဖေတို့ အလုပ်ရဲ့ ပထမတစ်ဝက်ပဲ ရှိသေးတယ်။ နောက် အလုပ်တစ်ဝက်က ဝယ်သူအတွက် အသေအကြေ ဆောင်ရွက်ပေးတာ။

ဒီလို စိတ်ဓာတ်မျိုးနဲ့ ဆောင်ရွက်ပေးမှလည်း ဖောက်သည် မြဲမှာ။ ဒီလိုမဟုတ်ဘဲ ခပ်ညံ့ညံ့ ဝန်ဆောင်မှုမျိုးနဲ့သာ လုပ်နေမယ်ဆိုရင် လျော့သွားတဲ့ ဖောက်သည်တွေနေရာ အစားထိုးဖို့ စားသုံးသူ အသစ်အသစ် အမြဲ ရှာနေရလိမ့်မယ်။ ဝယ်သူရှာတာလည်း အရေးကြီးတာ အမှန်ပဲ။ ဒါပေမဲ့ ရေရှည်မှာ လုပ်ငန်း အရှုံးအမြတ်ဟာ ‘ဝန်ဆောင်မှု’ ကောင်း မကောင်းပေါ် မူတည်သွားတယ်။

အဖေတို့ဖောက်သည်တွေကို ဝန်ဆောင်မှု ကောင်းကောင်းပေးနေနိုင်ခြင်းဟာ အဖေတို့နဲ့ အဖေတို့ဆီ ပစ္စည်းနဲ့ ဝန်ဆောင်မှု ပေးသွင်းနေသူ (Supplier) များကြားမှာ လုပ်ငန်းဆက်ဆံရေး သိပ်ကောင်းနေတဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲ။ တချို့ (Supplier) တွေဆိုရင် အဖေတို့ဆီကို ဝန်ဆောင်မှုပေးတာ သိပ်ကောင်းလွန်းလို့ အဖေဖြင့် အဲဒီလုပ်ငန်းကဏ္ဍမှာ သူတို့ စွမ်းရည်ထက်လှပုံကို မနာလိုတောင် ဖြစ်မိတယ်။ တခြားပေးသွင်းသူ အသစ်တွေက ဈေးလျှော့ပေးလာရင်တောင်မှ အဖေတို့ အဲဒီ သစ္စာရှိသော၊ ဝန်ဆောင်မှုကောင်းသော ပုဂ္ဂိုလ်တွေကို ဘယ်လိုမှ လက်မလွှတ်နိုင်ဘူး။ ထိုနည်းလည်းကောင်းပဲ အဖေတို့နဲ့ ဆက်ဆံရတဲ့ စားသုံးသူများ စိတ်မှာလည်း အဖေတို့အပေါ် အဲဒီအတိုင်း ခံစားမိစေဖို့ အဖေ လိုလားတယ်။

သား အဖေတို့ဆီမှာ လုပ်ကိုင်စ အခုကာလပိုင်းအတွင်း သားအာရုံထဲမှာ အဖေတို့ရဲ့ လုပ်ငန်းဆက်သွယ်မှု ပုံကားချပ်ကို စွဲနေအောင် မြင်ယောင်ထားစေချင်တယ်။ ပုံကားချပ်ရဲ့ အစွန်းတစ်ဖက်မှာ အဖေတို့ရဲ့ စားသုံးသူတွေ ရှိတယ်။ နောက်တစ်ဖက်စွန်းမှာတော့ အဖေတို့ဆီ ပေးသွင်းသူတွေ ရှိတယ်။ အဖေတို့က အလယ်မှာ။ သို့သော် အဲဒီလို သုံးခုရှိပေမယ့် ဒီသုံးခုဟာ တစ်ပိုင်းစီ လုံးဝသီးခြား ဖြစ်နေတာတော့ မဟုတ်ဘူး။ တစ်ခုနဲ့တစ်ခု လက်ယှက်ထိုးနေတယ်။ အရောင် သဘောအရ ပြောရရင် အရောင် သုံးရောင်။ သို့သော် နယ်နိမိတ်နေရာတွေမှာတော့ တစ်ခုနဲ့တစ်ခု ခပ်ပြေပြေ ရောစပ်ပြီးမှ မသိမသာ အရောင်ပြောင်းသွားကြတဲ့သဘော။ ဒါကို မြင်အောင် ကြည့်တတ်ရင် သိပ်လှတာ။

တကယ်အောင်မြင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းတိုင်းမှာ အဲသလိုပဲ။ ပေးသွင်းသူတွေ

ရယ်၊ ဝန်ဆောင်လုပ်သားတွေရယ်၊ စားသုံးသူတွေရယ် အကြားမှာ အဲသလို ပြောပြပြစ်ပြစ် ရောနှောစီးဆင်းနေတယ်။ သိပ်ကို ကျေနပ်စရာကောင်းတဲ့ အနေအထား။

အဲဒီတော့ လောလောဆယ် သား ခြေလှမ်းဖွဖွ လှမ်းဦးပေါ့။ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်တွေ မေ့ထား။ အားလုံးက သားကို လူသစ်ဆိုပြီး စောင့်ကြည့်နေကြမှာ။ ကျောင်းမှာတုန်းက ကျောင်းသားသစ်တစ်ယောက် ရောက်လာရင် ဝိုင်းအကဲခတ်ကြသလိုပေါ့။ ဒီအထဲမှာ အလိုလိုကြည့်မရတဲ့လူလည်း ပါချင်ပါမယ်ပေါ့။

အဖေပြောတာတွေက သားအတွက် စိတ်ညစ်စရာ ကြောက်စရာတွေများဖြစ်နေမလား မသိဘူး။ သိပ်တော့ မစိုးရိမ်ပါနဲ့။ ရောမမြို့ကြီးကို တစ်ရက်တည်းနဲ့အပြီး တည်ဆောက်ခဲ့တာမှ မဟုတ်ဘဲ။ ပြီးတော့ ဒီစာရေးရတဲ့ အဓိက ရည်ရွယ်ချက်ကလည်း အလုပ်ခွင်မှာ စိတ်ချမ်းသာ ပျော်ရွှင်သောဘဝ တည်ဆောက်နိုင်စေဖို့ပါ။ ဒါက အတော့်ကို မလွယ်ကူတဲ့ ကိစ္စ။ ဖမ်းဆုပ်ရ အတော်ခက်တဲ့ အိပ်မက်တစ်ခုလို့လည်း ဆိုနိုင်တယ်။

ဒီအိပ်မက်နဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့ ပညာရှိ စာရေးဆရာကြီးတစ်ဦးဖြစ်တဲ့ ဂျန်ရပ်စကင်းက ၁၉ ရာစုထဲမှာ အခုလို ရေးသားခဲ့တာ ရှိတယ်။

“လုပ်ငန်းခွင်မှာ လူတို့ ပျော်ရွှင်နိုင်ကြရန်အတွက် အရာသုံးခု လိုအပ်သည်။ (၁) အလုပ်နှင့် အလုပ်လုပ်သူတို့ အဝင်ခွင့်ကျဖြစ်ရမည်။ (၂) အလုပ်ကို အလွန်အကျွံ မလုပ်ရ။ (၃) အလုပ်၌ မိမိ အောင်မြင်နေသည်ဟူသော ခံယူမှုမျိုး ရှိရမည်” တဲ့။

အခု သားမှာ ပညာအခြေခံ ရှိတယ်။ လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ချင်တဲ့ ဆန္ဒလည်း ရှိတယ်ဆိုတော့ သားဟာ ဒီအလုပ်နဲ့ အဝင်သူလို့ပဲ ဆိုရလိမ့်မယ်။ ပြီးတော့ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ဆယ့်ငါးနှစ်အတွင်း အဖေ အကဲခတ်မိခဲ့သလောက်အရတော့ သားဟာ အလုပ်ကို အလွန်အကျွံလုပ်မှာ စိုးရိမ်ရတဲ့ လူတစ်ယောက်လည်း မဟုတ်ဘူး။ အဲဒီတော့ လုပ်ငန်းခွင်မှာ သားပျော်ရွှင်မှု ရှိမရှိဆိုတာ သားစိတ်ထဲ ဒီလုပ်ငန်းမှာ ငါ အောင်အောင်မြင်မြင်ရှိတယ်လို့ ခံယူမိသလား မခံယူမိဘူးလား ဆိုတဲ့ အချက်တစ်ခုတည်းပေါ်မှာပဲ မူတည်နေပြီ။

ရည်မှန်းချက်ရယ်၊ ဦးဆောင်တတ်မှုရယ်၊ တာဝန်ယူတတ်တဲ့ စိတ်ရယ် ဆိုတဲ့ အရာသုံးခုကို ဂရုတစိုက် ပျိုးထောင်သွားမယ်ဆိုရင် သားအတွက် ဒီအလုပ်ဟာ တကယ့်ကို နှစ်သက်ခုံမင်ချင်စရာကောင်းတဲ့ ဘဝအစိတ်အပိုင်းတစ်ခု ဖြစ်

လာမှာပါ။ ပြီးတော့ တစ်ခုမှတ်ထား။ ဒီနေ့ဒီရက်လောက်အတွင်း လုပ်ငန်း လောကထဲ စတင်ခြေချကြတဲ့လူငယ်တွေထဲမှာ တချို့ပုဂ္ဂိုလ်လေးတွေဟာ နောင် နှစ်ပေါင်း သုံးဆယ်လောက်ကြာတဲ့အခါ လုပ်ငန်းလောကရဲ့ ဧရာမပုဂ္ဂိုလ်ကြီး တွေ ဖြစ်လာကြမှာပဲ။ ဟုတ်တယ်မလား။ ဒီအထဲမှာ သားလည်း အကျုံးဝင် တယ်။ အဲဒါ မမေ့နဲ့။

ဒါပေမဲ့ သတိပြုဖို့ လိုသေးတာက အဲဒီ အနာဂတ်ရဲ့ထိပ်သီးပုဂ္ဂိုလ်လောင်း လျာလေးတွေဟာ လက်တွေ့လုပ်ငန်းဘဝကို ဝင်တာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် ပညာသင် ကြားတဲ့ အလုပ်ကို ရပ်စဲလိုက်ကြမှာမဟုတ်ဘူး ဆိုတဲ့အချက်။ အချိန်ပဲ သူတို့ ပြောင်းသွားမှာ။ ညဘက်တွေ၊ စနေ တနင်္ဂနွေ ရက်အားတွေမှာ ပြောင်းပြီး ဆည်းပူးကြ လေ့လာကြမှာ။ အပန်းဖြေမှု၊ အနားယူမှုလေးတော့ မျှတအောင် တည့်ပေးရမှာပေါ့။

ကဲ အဖေပြောလိုက်တာတွေလည်း အတော်များသွားပါပြီ။ အဖေတိုင်း ရဲ့ နှလုံးသားထဲမှာ သူ မွေးထားတဲ့ သား ပေါက်မြောက်အောင်မြင်သွားစေချင် တဲ့ ဆန္ဒတစ်ခု တိတ်တခိုးကိန်းအောင်းနေတတ်စမြဲပဲကိုး။ အဲဒါကြောင့်မို့လည်း ဂျော့ချ်ဟားဘတ်ဆိုတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးက ‘အဖေတစ်ယောက်သည် ဆရာအယောက် တစ်ရာ ပေါင်းထားသည်ထက်ပို၏’ လို့ ဆိုခဲ့တာဖြစ်မှာ။

အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းမှုအတွက် အားထုတ်ကြိုးပမ်းရတဲ့ လက်တွေ့ လူမှုလောကက သားကို လက်ကမ်းကြိုဆိုပါတယ်။ သားရဲ့ လုပ်ရည်ကိုင်ရည် မှတ်တမ်းက အဖေတို့ရဲ့ ပထမဘဏ္ဍာရေး သုံးလပတ်အပြီးမှာ အဆင်သင့်ရှိမှာ ပါ။

သားရဲ့ ကျောင်းအုပ်ဆရာကြီး

အဖေ

၆

ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်မှု

“ယုံကြည်စိတ်ချမှုဆိုတာ အင်မတန်သေးမျှင်တဲ့ ကြိုးကလေးတစ်ပင်နဲ့ တူတယ်။ ဒီကြိုးကလေးပြတ်သွားပြီဆိုရင် ပြန်ကောက်ဆက်ဖို့ မဖြစ်နိုင်သလောက်ကို ခဲယဉ်းတယ်”

ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်မှု

သား

အာရုံဂျီအမ် ကန်ထရိုက် မရလိုက်တဲ့အကြောင်း သားအစီရင်ခံချက် ဖတ်ရတာ အဖေ စိတ်မကောင်းဘူး။ ဒီကိစ္စ သားဘယ်လောက်အလေးထားတယ်၊ ဒီကိစ္စ အောင်အောင်မြင်မြင်ဖြစ်ဖို့အတွက် ခြောက်လလုံးလုံး သားဘယ်လောက်ကြိုးပမ်းခဲ့တယ်ဆိုတာတွေ အဖေသိပါတယ်။ သားစိတ်ထဲမှာ သားကို ဒီ ကန်ထရိုက် မင်းရမှာပဲကွလို့ သူများလှည့်စားသွားတာ ခံလိုက်ရတယ်ဆိုပြီး မခံချိမခံသာဖြစ်နေမှာ၊ သူတို့ကို ယုံပြီး ကိုယ့်ကုမ္ပဏီ အတွင်းသတင်းတချို့ ဖွင့်ဟလိုက်မိတဲ့အတွက် နောင်တရနေမှာတွေလည်း အဖေ သဘောပေါက်တယ်။

အခုကိစ္စ ပြီးသွားတဲ့နေ့မှာ သားအဲဒီလူတွေကို အတော်ကြီး မကျေမချမ်းဖြစ်နေမှာပဲပေါ့။ ဖြစ်မယ်ဆိုရင်လည်း ဖြစ်လောက်စရာကိုး။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီစိတ်ကို ကြိုးစားပြီး ဖျောက်ပါ သား။ ဒီလူတွေနဲ့ အဆင်မပြေတာ အကြောင်းပြုပြီး နောက်ထပ် ကန်ထရိုက်အသစ်တွေ ရအောင်လိုက်ဖို့ အားလျော့မယ်၊ စိတ်ပျက်မယ်၊ သားမှာ နဂိုမူလ ရှိခဲ့တဲ့ အကောင်းမြင်စိတ် ထက်သန်စိတ်တွေနဲ့ လိုက်မကြိုးစားဖြစ်ဘဲ နေမယ်ဆိုရင် ကိုယ်ပဲ နောက်ထပ်ပိုနစ်နာမှာပေါ့။

သား လူ့ပြည်မှာ နှစ်ကာလ ကြာလေလေ ဒီလောကကြီးထဲမှာ ဘယ်သူ့ကိုမှ လုံးလုံးလျားလျား ယုံကြည်ထားလို့ မရဘူးဆိုတာ ပိုပြီး သိလာရလေ ဖြစ်လိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ပညာရှိတဲ့သူများကျတော့ တခြားလူတစ်ယောက်ကို တစ်စုံတစ်ရာ ယုံကြည်လွှဲအပ်ရမယ့် အနေအထားမျိုး မလွှဲမရှောင်သာ ကျ

ရောက်လာတဲ့အခါမှာ တတ်နိုင်သမျှ စိတ်ချရလေအောင် အရံအတားလေးတွေ ကိုယ့်ကိုကိုယ် ကာကွယ်မယ့် ယန္တရားလေးတွေ လုပ်ထားလေ့ရှိတယ်။

အဲဒီအရံအတားတွေက အသွင်သဏ္ဌာန်အမျိုးမျိုးနဲ့ ရှိတယ်။

ပထမ၊ ကိုယ်ဆက်ဆံမယ့်လူနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ နောက်ကြောင်း ရာဇဝင်လေး တွေ တတ်နိုင်သမျှ ရအောင် စူးစမ်းလေ့လာဖို့။

လူတွေမှာ ဖျောက်မရတဲ့ အကျင့်လေးတွေ ကိုယ်စီရှိတတ်ကြတယ်။ ဒီ နေရာမှာ ဒီပုံစံချိုးတဲ့လူဟာ နောက်အလားတူ အနေအထားမျိုး ကြုံရင် အဲဒီပုံစံ အတိုင်းပဲ ထပ်လုပ်တတ်တာ သဘာဝ။ လုပ်ငန်းကိစ္စမှာ မရိုးမဖြောင့် လုပ်တတ် တဲ့လူမျိုးဟာလည်း ဒီအတိုင်းပဲ။ အဲဒီတော့ သူနဲ့ လုပ်ငန်းကိစ္စ ဆက်ဆံဖူးပြီး ထိခိုက်နစ်နာခဲ့တဲ့လူ၊ ဒေါသထွက်ခဲ့ရတဲ့လူတွေ မလွဲမသွေ ရှိမှာပဲ။ အနှုပ်ခံရတဲ့ လူတွေအနေနဲ့ ဒီလူ့ကို တမင်တကာ ကလဲ့စားချေတာမျိုး မဟုတ်တောင် ဒီလူ နဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကြုံကြိုက်လာရင်တော့ သူ့ရဲ့ မရိုးမဖြောင့်မှုအကြောင်းကို ဖွင့်ပြော မိကြမှာပဲ။ ဒါမျိုးက တော်တော်နဲ့ မေ့ပျောက်နိုင်ကြတာမှ မဟုတ်တာ။

အဲဒီတော့ အလျဉ်းသင့်တဲ့အခါတိုင်း အနည်းအကျဉ်းစီ မေးမြန်းစုံစမ်းမယ် ဆိုရင် ကိုယ်ဆက်ဆံရမယ့်လူတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ သိသင့်သိထိုက်တာလေးတွေ ပြည့်ပြည့်စုံစုံ သိနေလိမ့်မယ်။ အချိန်တော့ နည်းနည်းရင်းနှီးရတာပေါ့။

ဒုတိယ၊ ကိုယ့်ရဲ့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းကို ဈေးကွက်ထဲ ဖြန့်ချိတဲ့ နေရာမှာ အမြဲ ပုဂ္ဂိုလ်ဆက်ဆံမှုသဘောပါအောင် ဂရုစိုက်ဆောင်ရွက်ဖို့။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကုမ္ပဏီဆိုတာ ‘လူ’ မဟုတ်ဘူး။ ‘မျက်နှာ’ ရှိတာ မဟုတ်ဘူး။ ဝယ်သူတွေ ဆက်ဆံတယ်ဆိုတာက ဒီကုမ္ပဏီဆိုတဲ့ အကောင်ခြပ် မရှိတဲ့ ဟာကြီးနဲ့ ဆက်ဆံတာမဟုတ်ဘူး။ ဒီကုမ္ပဏီနာမည်အောက်မှာ လုပ်နေ တဲ့လူတွေနဲ့ ဆက်ဆံတာ၊ သားတို့နဲ့ ဆက်ဆံတာ။ အဲဒါကို နားလည်မှု ရှိစွာ ဆောင်ရွက်ပေးခြင်းအားဖြင့် သားတို့အပေါ် ယုံကြည်မှု ရှိလာမယ်။ ဒီလူတွေ နဲ့ ဆက်သွယ်ရင် သူတို့လုပ်ငန်း အောင်မြင်မယ်ဆိုပြီး အားကိုးလာမယ်။

သို့သော် ဒီလိုဆိုခြင်းကြောင့် ကုမ္ပဏီဆိုတာကြီး ဘေးချိတ်ပြီး ကိုယ် လုပ် ရတဲ့ အစိတ်အပိုင်းကိုချည်း တအားအမွမ်းတင်ဖို့တော့ မဟုတ်ဘူးပေါ့။

တတိယ၊ သားအခု အသက်အရွယ်ပိုင်းအတွင်း တီထွင်ကြိုးစားပြီး လုပ် သမျှ ကိစ္စတွေကို အတွေ့အကြုံတွေလို့ သဘောထားဖို့။

ဥပမာ၊ မရလိုက်တဲ့ ကန်ထရိုက် ဆိုပါတော့။ ဒီမှာ နစ်နာတဲ့ကိစ္စကို နောက် နှစ်ပေါင်းလေးဆယ်လုံးလုံး အစားပြန်ဖြည့်လို့ ရတာပဲ။ ဒီကိစ္စကို ဒေါသတွေ

အာယာတတွေ မပါဘဲ သေသေချာချာ ပြန်စဉ်းစားသုံးသပ်ကြည့်။ ဘာကြောင့် ဘယ်လိုတွေ ဖြစ်ရတယ်ဆိုတဲ့ အဖြေတွေ ပေါ်လာမယ်။ နောက်တစ်ကြိမ် အလားတူ အနေအထားမျိုး ကြုံရင် ဘယ်နေရာမှာတော့ ဘယ်လိုပြောင်းလုပ်မယ်လို့ စဉ်းစားမိတာလေးတွေလည်း တစ်ချက်နှစ်ချက်တော့ တွေ့ရလိမ့်မယ်။ ပညာရှိတဲ့ လူများဟာ အနိုင်ထက် အရှုံးကနေ သင်ခန်းစာတွေ ပိုရလေ့ရှိတယ် သား။

စတုတ္ထနဲ့ အရေးကြီးဆုံးအချက်က အခုကိစ္စမှာ သားအနေနဲ့ စာရိတ္တပိုင်း၊ ဂုဏ်သိက္ခာပိုင်းအရ လုံးဝ အစွန်းအထင်းမရှိခဲ့ဘူး ဆိုတဲ့အချက်။

ဒီကန်ထရိုက်ရဖို့ ကြိုးစားတဲ့နေရာမှာ သားကိုယ်တိုင်သော်လည်းကောင်း၊ ကုမ္ပဏီအနေနဲ့သော်လည်းကောင်း၊ ပြစ်တင်ရှုတ်ချခံရစရာ အပေးအယူကိစ္စမျိုး သားမလုပ်ခဲ့တာ သိပ်ကောင်းတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် သားဟာ ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်သူ သစ္စာသမာဓိ ရှိသူဖြစ်ကြောင်း ပြသလိုက်တာပဲ။ ဟိုပုဂ္ဂိုလ်က လုံးဝဆန့်ကျင်ဘက်။

ဒီလိုလူမျိုးဟာ လုပ်ငန်းလောကမှာ ရေရှည်ခံဖို့ အလားအလာတစ်ပြား သားမှ မရှိဘူး။ ခဏတော့ နေမှာပေါ့။ ဟိုလူ့ လိမ်လိုက်၊ ဒီလူ့ လှည့်လိုက်နဲ့။ ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းလောကဆိုတာ ကျဉ်းကျဉ်းလေး။ အချိန်တန်ရင် သူ့မရိုးဖြောင့်မှုက သူ့ကို ဖမ်းထိန်းသွားမှာပဲ။ မကြာပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အဖေ မကြာခဏ ပြောသလိုပေါ့။ သူတစ်ပါး မရိုးသားတဲ့ကိစ္စက ကိုယ့်အပူ မဟုတ်ဘူး။ ကိုယ်ရိုးသားဖို့၊ ကိုယ့်ဘက်က ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်ဖို့သာ ကိုယ်အမြဲ သတိထားရမှာ။

သစ္စာသမာဓိ ရှိခြင်း ဖြောင့်မတ်တည်ကြည်ခြင်းဆိုတာ လုပ်ငန်းလောကရဲ့ အသက်သွေးကြောပဲ။ ရေရှည်အောင်မြင်မှုအတွက် အခြေခံအုတ်မြစ်ပဲ။

ဖောက်သည့်တွေကို နဂိုမူလ ကတိပေးထားတာထက် မသိမသာ လျှော့ပေးမယ်၊ ခိုမယ် တိုမယ်ဆိုတဲ့ နည်းတွေနဲ့ ကိုယ့်အတွက် အများကြီး ကိုက်အောင် လုပ်ရင် လုပ်လို့ရတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ခဏပဲ ရမယ်။ ရေရှည်မှာတော့ ဒီနည်းဟာ လုပ်ငန်း ပျက်စီးရာ ပျက်စီးကြောင်း နည်းလမ်းပဲ။ လုပ်ငန်းတွေ ပျက်ကြတာ အဓိက အဲဒီလိုလုပ်နည်းကိုင်နည်းတွေကြောင့်ပဲ။ တကယ်အောင်မြင်ကြတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်များဟာ အဲဒီ အကျင့်အကြံမျိုးကို စက်ဆုပ်ကြောက်ရွံ့ဖွယ် ကိစ္စတစ်ရပ်လို ဝေးစွာ ရှောင်ကြဉ်ကြတယ်။

လုပ်ငန်းလောကရဲ့ အရေးကြီးဆုံး စည်းကမ်းချက်တစ်ရပ်က ဒီလူ ကတိမတည်ဘူးဆိုတဲ့ စကားမျိုး ဘယ်သောအခါမျှ အပြောမခံရအောင် သတိထား

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးပွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

ဆောင်ရွက်ရေးပဲ။ အယွတ်ခန့်ဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီး ပြောဖူးတယ်။ “ယုံကြည်စိတ်ချမှု ဆိုတာ အင်မတန်သေးမျှင်တဲ့ ကြိုးကလေးတစ်ပင်နဲ့ တူတယ်။ ဒီကြိုးစလေး ပြတ်သွားပြီဆိုရင် ပြန်ကောက်ဆက်ဖို့ မဖြစ်နိုင်သလောက်ကို ခဲယဉ်းတယ်” တဲ့။ အဲဒါ အမှန်ပဲ။

အခု သားကို သားစကားအတိုင်း ပြောရရင် လူတစ်ယောက်က ‘နှပ်’ သွားတယ်ပေါ့။ အဲဒီတော့ သားစိတ်ထဲမှာ ငါ့ကိုတောင် သူများက နှပ်သေးရင် ငါလည်း တခြားလူကို နှပ်မှာပဲ ဆိုတဲ့ အတွေးမျိုး ဝင်လာနိုင်တယ်။ ဒါက လူသဘာဝပေကိုး။ ဒီအခြေအနေမျိုးမှာ လူအများစိတ်မှာ ဒီလိုပဲ ဖြစ်တတ်တယ်။ ကိုယ့်အတ္တမာန ထိခိုက်သွားခဲ့ရတာကို ဒီနည်းမျိုးနဲ့ ပြန်ထေချင်တတ်ကြတယ်။

ဒါပေမဲ့ သားစဉ်းစား၊ အဲဒီလိုလုပ်ခြင်းအားဖြင့် သားအတွက် အများကြီး ပိုဆုံးရှုံးရလိမ့်မယ်။ လောလောဆယ် သား ဆုံးရှုံးတာ ဒီကန်ထရိုက်တစ်ခုပဲ ရှိတယ်။ ဒါတောင်မှ တကယ်တမ်း ပြောရရင် ဆုံးရှုံးတာ မဟုတ်ဘူး၊ မရလိုက်တာပဲ ရှိတယ်။ နဂိုက ကိုယ်ရပြီးသားကိစ္စမှ မဟုတ်တာ။ ဒါပေမဲ့ ဒီလက်လွတ်သွားတဲ့ကိစ္စအပေါ် ဒေါသ အာဃာတ ပွားမယ်၊ သူ မဟုတ်တာ လုပ်သလို ကိုယ်လည်း မဟုတ်တာ လုပ်မယ် ဆိုတာမျိုး စိတ်လိုက်မာန်ပါ လုပ်မိမယ်ဆိုရင် အဲဒီတော့မှ လုပ်ငန်းပိုင်းမှာ ရေရှည်နစ်နာဆုံးရှုံးစရာတွေ အကြီးအကျယ် ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။

အဲဒီတော့ မကျေနပ်စိတ်တွေ ဘေးချိတ်ပြီး နောက်တစ်ဖက်က လှည့်တွေးကြည့်။

ဒီလို ကတိမတည်တဲ့လူနဲ့ စောစောစီးစီး ကိစ္စပြတ်သွားတဲ့အတွက် သားမှာ ဘယ်လောက်သက်သာသွားတယ် အောက်မေ့သလဲ။ ဒီကန်ထရိုက်ရလို့ ဒီလူနဲ့သာ ဆက်အလုပ်လုပ်မယ်ဆိုရင် နောက်ထပ်ပြဿနာတွေ ဘယ်ရွေ့ဘယ်မျှ ရင်ဆိုင်လိုက်ရဦးမလဲ။

အဲဒီကန်ထရိုက် မရလိုက်တာဟာ နစ်နာဆုံးရှုံးတာ မဟုတ်ဘူး။ ဘုရားသခင်က ကယ်သွားတာ။ ပုံသဏ္ဌာန်တစ်မျိုးနဲ့ ပေးသွားတဲ့ ကောင်းချီးမင်္ဂလာလို့ သဘောထားရမှာ။

ဒီကိစ္စကို တန်ဖိုးရှိတဲ့ သင်ခန်းစာတစ်ခုအဖြစ် မှတ်တမ်းတင်ထား။ ကိုယ်လုပ်ငန်းတွဲဖက်လုပ်ရမယ့် လူတစ်ယောက်ရဲ့ တကယ့်စရိုက်သဘာဝ အစစ်အမှန်ကို အလုပ်မလုပ်ခင် ကြိုတင်သိခွင့် ရလိုက်တဲ့ ဝမ်းသာစရာ ကံကောင်းသော အတွေ့အကြုံတစ်ရပ်အဖြစ် မှတ်တမ်းတင်ထား။ နောင်တန်ဖိုးရှိလိမ့်မယ်။

ကဲ အဲဒါက ပြီးပြီးတဲ့ကိစ္စ။ မနေ့က ကိစ္စ။ အရေးကြီးတာက ဒီနေ့ သား

ဘာလုပ်နေသလဲ။ မနက်ဖြန်ထိ အဖေတို့လုပ်ငန်း ဆက်လက်ကြီးထွားရှင်သန်
နေအောင် ဒီနေ့ ဘာလုပ်ကြမလဲ။

သားကို အမြဲစောင့်ရှောက်ပဲ့ပြင်မယ့်

အဖေ

၇

တီထွင်စွန့်စား စီးပွားရှာသူ

ဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေက သမားရိုးကျ စီးပွားရှာသူတွေ မဟုတ်ဘူး။ သူတို့မှာ တီထွင်မှု စိတ်ဓာတ် ရှိတယ်။ စိတ်ကူးစိတ်သန်းလည်း အလွန်ကောင်းတယ်။ သမားရိုးကျ သမား အမြင်မှာ မဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတဲ့ကိစ္စတွေ သူတို့ဖြစ်နိုင်တယ်။ သူတို့ နည်းလမ်း ရှာတတ်တယ်။ သမားရိုးကျသမား မစဉ်းစားရဲတဲ့ အလုပ်တွေ သူတို့စဉ်းစားရဲတယ်။ လုပ်လည်း လုပ်ရဲတယ်။

တီထွင်စွန့်စား စီးပွားရှာသူ

သား

ပြီးခဲ့တဲ့အပတ်က နယူးယောက်မှာ မစ္စတာ ဒင်နီယဲလ်(စ)ကို ညစာစားစောင့်ရင်း သားနဲ့ အဖေနဲ့ စကားပိုင်း အတော်ကောင်းခဲ့ကြတယ်။ တီထွင် စွန့်စား စီးပွားရှာသူ (သို့မဟုတ်) စီးပွားရေး စွန့်စားဆောင်ရွက်သူ (Entrepreneur) များနဲ့ ပတ်သက်လို့ သားမေးတဲ့ မေးခွန်းတွေက တန်ဖိုးရှိပါတယ်။ အဖြေရလည်း နည်းနည်းခက်ပါတယ်။ အခု အဲဒီကိစ္စကို ပိုပြီး ပြည့်ပြည့်စုံစုံလေး အဖေ ပြော ပါ့မယ်။

စီးပွားရေးလောကမှာ သူများ စိတ်ကူးမရတဲ့ အလုပ် သူများ မလုပ်ရဲတဲ့ အလုပ်မျိုးတွေကိုမှ တီထွင်စွန့်စား လုပ်ကိုင်တတ်ကြတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တချို့ ရှိတယ်။ ရှားရှားပါးပါး လူနည်းစုပါ။

အဖေ ကျောင်းဆင်းပြီးတဲ့နောက် ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုမှာ စာရင်းကိုင် ဝင်လုပ် တယ်။ စာရင်းကိုင်ဘဝရဲ့ နောက်ဆုံးပိုင်း တစ်နှစ် နှစ်နှစ်လောက်မှာ စီးပွားရေး စွန့်စားမှုစိတ်ဓာတ်ရှိတဲ့ အဲဒီ ရှားရှားပါးပါး ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်နဲ့ စသိရတာပဲ။

သူ့နာမည် ဂျန်ပါ့တ်လို့ ခေါ်တယ်။ အဲဒီတုန်းက သူ့အသက် ငါးဆယ် လောက်။ အဖေက နှစ်ဆယ့်ရှစ်လောက်။ သူနဲ့ စကားပြောရတိုင်း သူ့ဆီက လုပ်ငန်း အကြံအစည် ကြီးကြီးမားမား ဆန်းဆန်းပြားပြားတွေ ကြားရတော့ အဖေ ဒီပုဂ္ဂိုလ်ကြီးကို သဘောကျလာတယ်။

ဒါပေမဲ့ ဒီလူက စိတ်ကူးဉာဏ်သာ များတာ၊ အလုပ်ကျတော့ သိပ်လုပ်တာ မဟုတ်ဘူး။ ပိုက်ဆံ တကယ်လိုပြီဆိုတော့မှ အလုပ် ထလုပ်တယ်။ အဲဒီတော့

မှ ခေါင်းကို နာနာအလုပ်ပေး၊ စဉ်းစားစမ်းကြံစည်စမ်း၊ ဘာလုပ်ရင် ကောင်းမလဲ၊ ဘာပစ္စည်းထုတ်ရင် ကောင်းမလဲ၊ သူများ မလုပ်တဲ့ နည်းလမ်း သူများထက် တစ်ပန်း သာသွားမယ့်နည်းလမ်းနဲ့ ထလုပ်၊ ထကြော်ငြာ၊ အဲဒီလိုလုပ်တာ။ သူ အဓိက လုပ်တာက ကျန်းမာရေး ဆေးကုသရေးနဲ့ ပတ်သက်တဲ့အပိုင်းမှာ။

အဖေနဲ့ စတွေ့တော့ သူက အလုပ်နားနေတဲ့အချိန်။ ဒါပေမဲ့ ရှိတဲ့ငွေ ကုန်ခါနီးပြီ။ နောက်တစ်ကြိမ် အလုပ်ထလုပ်ရခါနီးနေပြီ။ အဖေကလည်း စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကို ကိုယ်တိုင်မလုပ်ရဘဲ သူများ လုပ်ထားတာတွေသာ စာရင်းစာအုပ်ကြီးထဲ ကြည့်ကြည့်နေရတော့ အပြောင်းအလဲလေး ဖြစ်ချင်နေပြီ။ အဲဒါနဲ့ သူ့ကို နောက်တစ်ကြိမ် လုပ်ငန်းပြန်လုပ်ရင် အဖေနဲ့ တွဲလုပ်ဖို့ စည်းရုံးရတယ်။ သူ့အနေနဲ့က လက်ထောက်အဖြစ် ဒါမှမဟုတ် တွဲဖက်အဖြစ် ခေါ်မယ်ဆိုရင် ခေါ်လို့ ရတဲ့ လူ အများကြီးပါ။ သူ စိတ်တိုင်းကျ ခေါင်းခေါက်ရွေးရုံပဲ။ ဒါပေမဲ့ အဖေ့ကို သူ အတော်ခင်သွားပုံရတယ်။ သူ လုပ်ငန်းပြန်လုပ်တော့မယ် ဆိုတဲ့အချိန် အဖေ့ကို ခေါ်တယ်။

ဒီလိုနဲ့ အဖေလည်း တကယ့် လုပ်ငန်းလောကထဲ စရောက်တယ် ဆိုပါတော့လေ။

နောက် ခြောက်နှစ်လောက်အကြာမှာပဲ ဂျန်ပါ့တ် ကွယ်လွန်သွားတယ်။ သူ ကွယ်လွန်တော့ သူ ပိုင်ဆိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းအစိတ်အပိုင်းကို အဖေ ဝယ်လိုက်တယ်။ နှစ်ယောက်စတင်ခဲ့တဲ့ လုပ်ငန်းလေးဟာ အဖေပိုင်ဖြစ်သွားတာပေါ့။ ဒါ့အပြင် သူ့ဆီက အဖေ အမွေအဖြစ် ရလိုက်တာ ရှိသေးတယ်။ အဲဒါကတော့ ခြောက်နှစ်တာ ကာလအတွင်း အဖေခေါင်းထဲ တစ်မိမ့်စိမ့်စီးဝင်ခဲ့တဲ့ စီးပွားရေး စွန့်စားဆောင်ရွက်မှု စိတ်ဓာတ်ပဲ။ (Entrepreneur) စိတ်ဓာတ်ဆိုပါတော့။

Entrepreneur ဆိုတဲ့ဝေါဟာရက ပြင်သစ်စကားလုံး **Entreprendre** က လာတာ။ လုပ်ငန်းတစ်ခု တာဝန်ယူ ဆောင်ရွက်တယ် ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ အဓိပ္ပာယ်က တဖြည်းဖြည်း ပြောင်းလာတယ်။ အောက်စဖို့ဒ် အဘိဓာန်မှာ Entrepreneur ကို 'လုပ်အားနဲ့ ငွေရင်းအကြား ပေါင်းကူး ဆက်သွယ်ပေးသော ကန်ထရိုက်တာ' လို့ အဓိပ္ပာယ်ပေးတာ တွေ့ရတယ်။ ဒီကနေ့မှာတော့ Entrepreneur ဆိုရင် တီထွင်စွန့်စား စီးပွားရှာသူလို့ပဲ အားလုံး သဘောပေါက်နေကြပြီပေါ့။

မှန်တယ်။ ဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေက သမားရိုးကျ စီးပွားရှာသူတွေ မဟုတ်ဘူး။ သူတို့မှာ တီထွင်မှုစိတ်ဓာတ် ရှိတယ်။ စိတ်ကူးစိတ်သန်းလည်း အလွန်ကောင်း

တယ်။ သမားရိုးကျသမားအမြင်မှာ မဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတဲ့ ကိစ္စတွေ သူတို့ ဖြစ်နိုင်တယ်။ သူတို့ နည်းလမ်းရှာတတ်တယ်။ သမားရိုးကျသမား မစဉ်းစားရဲတဲ့ အလုပ်တွေ သူတို့ စဉ်းစားရဲတယ်။ လုပ်လည်း လုပ်ရဲတယ်။ ဒီလူတွေရဲ့ အောင်မြင်မှုဟာ အဲဒီတီထွင်ကြံဆမှုစွမ်းရည်နဲ့ စွန့်စားလုပ်ကိုင်ရဲတဲ့ စိတ်ဓာတ်တွေ ပေါ်မှာ အခြေတည်တယ်။

စွန့်စားစီးပွားရှာသူများဟာ လူ့သဘာဝကို နားလည်တဲ့လူတွေ၊ ပတ်ဝန်းကျင်ကိုလည်း မျက်ခြည်မပြတ် အကဲခတ်နေတတ်သူတွေ ဖြစ်တယ်။

ဂျန်ပါတ်ဆိုရင်လည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပဲ။ တစ်ခါ အဖေမှတ်မိသေးတယ်။ သူနဲ့အဖေ မွန်ထရီယယ်မြို့ထဲ လူသွားလူလာများတဲ့ လမ်းထောင့် စားသောက်ဆိုင်တစ်ဆိုင်မှာ နံနက်စာ စားနေကြတယ်။ အပြင်မှာ အလုပ်သွားကြတဲ့ လူတွေ ခြေကျင်တစ်မျိုး၊ ဘတ်စကားတွေထဲ ကျပ်သိပ်လို့ တစ်ဖုံ ကိုယ့်ဇောနဲ့ ကိုယ် လှုပ်ရှားနေကြတာ လှမ်းမြင်နေရတယ်။ အဲဒီရှုခင်းကို ကြည့်ရင်းနဲ့ သူက ဘာပြောသလဲဆိုတော့

“ကြည့်ကွ၊ ပိုက်ဆံရှာဖို့ ပြေးလွှားသွားလာနေကြတာ၊ လခထုတ်တဲ့နေ့ကျတော့လဲ ရသမျှပိုက်ဆံကို အပြေးအလွှား သုံးကြဦးမှာ။ အဲဒီ သုံးစရာရှာနေမယ့် ပိုက်ဆံတွေနဲ့ ဖလှယ်ဖို့ ကုန်ပစ္စည်းသစ် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းသစ်တွေ တို့က အပြေးအလွှား ရှာဖွေဖန်တီးထားနိုင်ဖို့ လိုတယ်ကွ” တဲ့။

အဖေ အဲဒီစကား မမေ့ဘူး။ အဲဒါ တီထွင်စွန့်စား စီးပွားရှာသူစိတ်ဓာတ်ကို ပြတဲ့စကား။ ဝယ်သူတွေကို ရောင်းမယ်။ ဝန်ဆောင်မှုတွေ ပေးမယ်။ ဒါပေမဲ့ အဟောင်းမဟုတ်ဘူး။ သမားရိုးကျပစ္စည်းတွေ သူများနဲ့ ရောမရောင်းဘူး။ ရှိရင်းစွဲတွေထက် ပိုကောင်းပိုသစ်တဲ့ပစ္စည်း၊ ဝယ်သူတွေ ပိုစိတ်ဝင်စားမယ့်ပစ္စည်းမျိုးတွေသာ တီထွင်ထုတ်လုပ်ပြီး ရောင်းမှာ။ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းဆိုရင်လည်း စားသုံးသူအတွက် ဘယ်ထောင့် ဘယ်ကွက်လပ်တွေ လစ်လပ်နေသလဲ၊ အဲဒါကို လိုက်ကြည့်မှာ။ ရှိပြီးသားတွေထက် ထူးခြားအောင် သာအောင် လုပ်မှာ။

တီထွင်တယ်ဆိုတာမှာ ရေဒီယိုထွင်တာ ရုပ်မြင်သံကြား ထွင်တာလို ကြီးကြီး ကျယ်ကျယ် ထွင်နိုင်မှ မဟုတ်ဘူး။ အသေးအမွှားလိုဟာမျိုးကလည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အနေနဲ့ကျတော့ ကြီးကျယ်သွားနိုင်တယ်။ ဥပမာ၊ ရေးခရော့ခ်ကို ကြည့်။ ဟမ်ဘာဂါဆိုတာ ဘာဆန်းသလဲ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒါကို လူစိတ်ဝင်စားအောင် လုပ်နိုင်တော့ မက္ကဒေါ်နယ်ဟမ်ဘာဂါဆိုတာ ကမ္ဘာမှာ ထင်ရှားသွား

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးပွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

တယ်။ ဆိုင်ခွဲပေါင်း မြောက်မြားစွာ ဖွင့်လှစ်ရတဲ့ ဧရာမလုပ်ငန်းကြီး ဖြစ်သွားပြီး ရေးခရော့ခ်လည်း အကြီးအကျယ် ချမ်းသာသွားတယ်။

အမှန်က ဒီဟမ်ဘာဂါလုပ်ငန်းဟာ မက္ကဒေါ်နယ် ညီအစ်ကို စထားတာ။ သူတို့က သမားရိုးကျသမားတွေဆိုတော့ ရောင်းကောင်းတဲ့ ဆိုင်ကလေး တစ်ဆိုင်နဲ့တင် ငြိမ်နေတယ်။ ရေးခရော့ခ်က စီးပွားစွန့်စားတဲ့စိတ် ရှိသူ ဆိုတော့ မက္ကဒေါ်နယ် ညီအစ်ကိုပိုင် ပစ္စည်းကို သူ့ပစ္စည်းဖြစ်အောင် လွှဲယူပြီး ကြီးပွားသထက် ကြီးပွားအောင် လုပ်နိုင်ခဲ့တာပဲ။ စီးပွားစွန့်စားသူ အတော်များများဟာ ရေးခရော့ခ်ပုံစံမျိုးအတိုင်း ကြီးပွားခဲ့ကြတယ်။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူအတော်များများမှာ လုပ်ငန်းစိတ်ကူး ကောင်းကောင်းလေးတွေ ရှိကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် ဖြစ်အောင် မလုပ်ရဲဘူး။ မလုပ်ရဲတော့ လုပ်မကြည့်ဘူး။ အဲဒီတော့ လုပ်လည်း လုပ်တတ်မလာဘူး။ စီးပွားစွန့်စားသူက ဒီလူတွေလက်ထဲက တန်ဖိုး အကန့်အသတ် မရှိတဲ့ ရတနာကို လျှော့ဈေးပေါ့ဈေးနဲ့ ဝယ်ပြီး ဆက်ဖွံ့ဖြိုးအောင် လုပ်သွားတာ။

လုပ်ငန်းအခြေခံကောင်း ရှိပါလျက် မအောင်မြင် မကြီးပွားရတဲ့ လူတွေ အကြောင်း ထင်ရှားအောင် နမူနာအဖြစ်အပျက်ကလေးတစ်ခု ပြောပြမယ်။

စီးပွားရေးပုံပြင်တစ်ပုဒ်ပဲ ဆိုပါတော့။

[တစ်ခါတုန်း မြို့ကြီးတစ်မြို့ရဲ့ အပြင်ဘက် အဝေးပြေးလမ်းမကြီးပေါ်က ကျေးလက်ဒေသတစ်ခုမှာ အသားညှပ်ပေါင်မုန့်ရောင်းတဲ့ လူကြီးတစ်ယောက် ရှိတယ်။

သူ့အသားညှပ်ပေါင်မုန့်က အဲဒီနားတစ်ဝိုက်မှာ အတော်နာမည်ကြီးတယ်။ ဒီလမ်းက ဖြတ်သွားတဲ့လူတွေ တမင်တကာ သူ့ဆိုင်မှာ ခဏတစ်ဖြုတ်နား စားသောက်ပြီးမှ ခရီးဆက်လေ့ရှိကြတယ်။ သူ့မုန့်စားကောင်းတဲ့အကြောင်းလည်း စားဖူးသူတွေက လက်ဆင့်ကမ်း ဖောက်သည်ချလေ့ရှိတယ်။ “အဲဒီလမ်းက သွားရင် အဘိုးကြီးဆိုင်က အသားညှပ်ပေါင်မုန့် ဝင်စားကြည့်ဗျ။ သိပ်ကောင်းတယ်” လို့ ညွှန်းကြတယ်။ အဘိုးကြီးကလည်း ပန်းသတင်း လေညင်းဆောင် ဆိုတာ လောက်နဲ့တင် ကျေနပ်မနေဘူး။ ဆိုင်ကြော်ငြာဆိုင်းဘုတ်တွေလည်း သေသေချာချာ လုပ်တယ်။ ဆိုင်ရှေ့မှာ အတော့်ကို သားနားတဲ့ ဆိုင်းဘုတ်ကြီးတစ်ခု ရှိတယ်။ ပြီးတော့ သူ့ဆိုင်မရောက်ခင် အတော်ဝေးဝေး နေရာကတည်းကပဲ ရှေ့ဘယ်လောက် ဆက်သွားရင် သူ့ဆိုင်တွေ့ရမယ်ဆိုတာ သိနေအောင် လမ်းညွှန်

တဲ့ (လမ်းမှာ သူများဆိုင်တွေ တွေ့နေရင်တောင် ခရီးသည်တွေက ကျော်လာပြီး သူ့ဆိုင်ကျမှ စားမယ်လို့ သတိထားဖြစ်အောင် နှိုးဆော်တဲ့) ဆိုင်းဘုတ်ကြီးတွေ အခွန်အခ အကုန်အကျခံပြီး ထောင်တယ်။ အခါအားလျော်စွာပဲ ဆိုင်းဘုတ် တွေကို လူစိတ်ဝင်စားစရာဖြစ်အောင် ပုံစံအသစ် လဲလှေ့ရှိတယ်။

ဆိုင်းရှင်အဘိုးကြီးက ကြော်ငြာသာ ဖိဖိစီးစီးလုပ်တာ မဟုတ်ဘူး။ သူ့ ကြော်ငြာတွေ သူ့ကောင်းသတင်းတွေကြောင့် ရောက်လာကြတဲ့ စားသုံးသူတွေ ကိုလည်း အမြဲဆိုင်းရှေ့ထွက်ပြီး ကြိုလေ့ရှိတယ်။ “အဘိုးကြီး အသားညှပ် ပေါင် မုန့် သိပ်ကောင်းတယ်နော်၊ တစ်ခုတည်း မစားနဲ့၊ နှစ်ခု သုံးခု လေးငါးခု စား၊ ကြုံကြိုက်တုန်းမှာ မှတ်မှတ်ရရ စားသွားကြခင်ဗျ” စသဖြင့် ရယ်ရယ်မောမော အသောလေးတွေနဲ့ ပြောလေ့ရှိတယ်။

သူ့မုန့်က တကယ်လည်း ကောင်းတယ်။ ပေါင်မုန့် ပူပူနွေးနွေး လတ် လတ်ဆတ်ဆတ်၊ ဂျုံမှုန့်က အကောင်းစား၊ ညှပ်တဲ့ အစာတွေကလည်း အရသာ ရှိ၊ မုန့်ညင်းနဲ့က သင်း၊ ကြက်သွန်နီက မပျော့မမာ အနေတော်၊ မုန့်ပွဲလာချတဲ့ စားပွဲထိုးမကလေးတွေ ဆိုတာလည်း အမြဲပြီးလို့၊ သဘောကောင်း မနောကောင်း ချစ်စရာကောင်းတဲ့ အသွင်အပြင်ကလေးတွေ။

အဲဒီတော့ မြို့ထဲက ထွက်လာပြီး သာယာအေးချမ်းတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ခေတ္တအပန်းဖြေရင်း သူ့မုန့်ကို စားရသူတွေစိတ်မှာ မြို့ထဲက နာမည်ကြီးဆိုင် တွေမှာ ရောင်းတဲ့ သူ့ထက်ကောင်းတဲ့ အသားညှပ်မုန့်တွေတောင် သူ့လောက် မကောင်းဘူးလို့ ထင်မိကြတယ်။ ဒီနယ်တစ်ခွင်မှာတော့ အဘိုးကြီး အသားညှပ် မုန့်ဟာ အကောင်းဆုံးပဲလို့ ဆိုစမှတ်ပြုကြတယ်။

အဘိုးကြီးကလည်း ဧည့်သည်တွေကို ဆိုင်အဝင်မှာ နှုတ်ဆက်ရုံနဲ့ ကျေ နပ်တာ မဟုတ်ဘူး။ သူက သူ့ဆိုင်မှာ လာစားသောက်သူတွေကို သူ့ကျေးဇူး ရှင်တွေလို သဘောထားတာ။ တကယ်လည်း ကျေးဇူးတင်တာ။ ဆိုင်ထဲက ထွက် လာတဲ့ လူတွေကို ကားနားအထိ လိုက်နှုတ်ဆက် ကျေးဇူးတင်စကားပြော။ “နောက်လဲ ကြိုရင် ဝင်အားပေးကြပါဗျာ။ ဒီဆိုင်လေး ရောင်းနေရမှပဲ သားတွေ ကောလိပ်မှာ ဘွဲ့ရတဲ့အထိ ဆက်ထားနိုင်မှာ” ဆိုတဲ့ စကားမျိုးလည်း တကယ် အရိုးခံနဲ့ ပြောတတ်သေးတယ်။

သူ့မုန့်ကောင်းတာ သူ့ကို ခင်ကြမင်ကြတာကြောင့် သူ့ဆိုင်ဟာ တကယ် ရောင်းကောင်းခဲ့တာပေါ့။

ဒါပေမဲ့ တစ်နေ့ကျတော့ တက္ကသိုလ်ပြည် ပညာသင် သွားနေတဲ့ သူ့သား

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးပွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

ကြီး ရောက်လာတယ်။ သူ့သားက လုပ်ငန်းစီမံအုပ်ချုပ်မှုဆိုင်ရာ မဟာဘွဲ့၊ စီးပွားရေးပညာဆိုင်ရာ ပါရဂူဘွဲ့တွေ ရလာတယ်။ ဆိုင်ကလေး ရောင်းနေတဲ့ ဖအေက သားစီးပွားရေးပါရဂူကြီးကို သိပ်သဘောကျ အထင်လည်း သိပ်ကြီးတာပေါ့။

ကျောင်းဆင်းခါစ သားကြီးက အဖေလုပ်ငန်းကို ကြည့်ပြီးတော့ အခုလို ဩဝါဒ ပေးတယ်။

“အဖေ လုပ်နေတာတွေ အရမ်းလွဲနေပြီအဖေ။ လောလောဆယ် ကျွန်တော် တို့တိုင်းပြည်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေအားလုံး ကျဆင်းနေတယ်။ နောက် သုံးလေးနှစ် ကြာမှ ပြန်တက်မှာ။ အခုလို ကျနေတဲ့ ကာလမျိုးကို ဖြတ်သန်းနိုင်ဖို့ အတွက် အဖေလုပ်ငန်းယန္တရားကို စိစစ်ပြီး ပြင်စရာရှိတာတွေ ပြင်ရမယ်။ အဓိကကတော့ ကုန်ကျစရိတ်တွေ လေ့လာဖို့ပဲ။ အဖေကြော်ငြာဆိုင်းဘုတ်ကြီးတွေ အသစ်လဲမနေနဲ့တော့။ ကိုယ့်ဆိုင်လဲ လူတိုင်းသိနေပြီပဲ။ ဆေးရောင်တွေ မကောင်းတော့ရင် ဖြုတ်သာထားလိုက်တော့။ အခွန်သက်သာသွားမယ်။ ဆိုင်ရှေ့က ဆိုင်းဘုတ်လဲ ဒါလောက်ကြီး မလိုပါဘူး။ နည်းနည်းသေးလိုက်ပါ။ ပြီးတော့ အဖေ ဆိုင်လေးမှာ အလုပ်သမားလဲ ဒီလောက်များများ မလိုဘူး။ စီမံခန့်ခွဲမှုသာ စနစ်တကျ လုပ်တတ်ရင် ခုရှိတဲ့ လုပ်သားဦးရေရဲ့ တစ်ဝက်နဲ့တင် လုပ်လို့ ဖြစ်တယ်။ အဖေလဲ ဆိုင်ရှေ့ထွက်ပြီး ရွှေကြိုလုပ်မနေနဲ့တော့။ ကိုယ့်ဆိုင်ရှေ့ ကားလာရပ်တဲ့နောက် ဆိုင်ထဲ ဝင်မှာပဲပေါ့။ ဆိုင်ရှေ့မှာ အလဟဿ အချိန်ကုန်ခံနေမယ့်အစား မီးဖိုချောင်ကို အဖေဝင်လိုက်။ ပြီးတော့ ပစ္စည်းသုံးတဲ့နေရာမှာလဲ အကောင်းစားချည်း သိပ်လုပ်မနေနဲ့။ ဂျုံက အစ ဘယ်ပစ္စည်းမဆို အခု အဖေ သုံးနေတာထက် ကွာလတီနည်းနည်းလေးပဲ ညံ့မယ်။ ဈေးကျတော့ သိသိသာသာကြီး သက်သာသွားမယ့်ဟာတွေ ရှိတာ အဖေလဲ သိသားပဲ။ စားတဲ့လူတွေ ဆိုတာက အရသာ သေသေချာချာ ခွဲခြားတတ်တဲ့လူ သိပ်ရှိတာ မဟုတ်ဘူး။ သူများ ကောင်းရင် လိုက်ကောင်း၊ သူများ ညံ့တယ်ဆိုရင် လိုက်ညံ့ကြတာ။ အဖေ ဆိုင်က နာမည်ရပြီးသားပဲ။ ကျွန်တော်ပြောသလို ပိုကိုက်အောင် လုပ်လိုက်ရင် လာမယ့်နှစ်ပိုင်းတွေ အထွေထွေ စီးပွားရေး ကျဆင်းတဲ့ဒဏ်ကို အဖေခံနိုင်မယ်။ သူများဆိုင်တွေ ပြုတ်ကုန်တဲ့အချိန် ကိုယ်က ထူထူထောင်ထောင် ကျန်ရစ်မယ်။ နောက်ပိုင်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ ပြန်ကောင်းလာတဲ့အချိန်ကျတော့ အဖေက ထိပ်က ပြေးနေပြီ”

သားစကား နားထောင်ပြီး အဘိုးကြီး အရမ်းသဘောကျသွားတယ်။ ငါ့

သား ဘွဲ့ထူးဂုဏ်ထူးတွေ ကြီးကျယ်သလောက် ဉာဏ်ပညာလည်း တကယ်ကြီး ကျယ်ပါပေတယ်လို့ သားအဖချင်း ချီးကျူးမိတယ်။

အဲဒီနောက် သားအကြံပေးတဲ့အတိုင်း ကြော်ငြာဆိုင်းဘုတ်တွေ ဖြုတ်တယ်။ ဆိုင်ရှေ့က ဆိုင်းဘုတ်ကိုလည်း အရွယ်အစား သေးပစ်လိုက်တယ်။ ပြီးတော့ ခါတိုင်း မုန့်လုပ်နေကျလူကို နစ်နာကြေးပေး အလုပ်က ထုတ်ပစ်လိုက်ပြီး အသား ညှပ်မုန့်ကို သူကိုယ်တိုင် ဝင်လုပ်တယ်။ စားပွဲထိုးတွေလည်း တစ်ဝက် လျှော့ လိုက်ပြီး ကျန်တဲ့အလုပ်သမားတွေကိုပဲ နိုင်အောင် ကိုင်စေတယ်။

အဲသလို ပုံစံသစ်နဲ့ လည်ပတ်ပြီး သုံးလေးလကြာတဲ့အခါ အဘိုးကြီးရဲ့သား စီးပွားရေးပါရဂူကြီး တစ်ခေါက်ရောက်လာပြန်တယ်။ ဆိုင်အခြေအနေ ဘယ် လိုရှိသလဲ၊ သူ့အဖေကို မေးတယ်။ ဒီအခါ အဘိုးကြီးက အရင်တုန်းက လူ စည်ကားနေတဲ့ သူ့ဆိုင်ခန်းထဲမှာ အခုလူသူကင်းမဲ့နေတာ၊ ခါတိုင်း သူ့ဆိုင် မှာ ရပ်ပြီး စားသောက်နေကျ ဖောက်သည်တွေ ကားကို ဝှီးခနဲ မောင်းပြီး ဖြတ် ကျော်သွားကြတာ၊ အရင်တုန်းက အမြဲဖိသိပ်ထည့်ရတဲ့ ကောင်တာငွေသေတ္တာ ထဲမှာ ဟာလာဟင်းလင်းဖြစ်နေတာတွေ ကြည့်ပြီး အဘိုးကြီးက အခုလို မှတ် ချက် ချတယ်။

“သားရေ ငါ့သား ဟောကိန်းထုတ်တာ မှန်သလား မမေးနဲ့။ စီးပွားရေး က တော်ရုံကျတာ မဟုတ်ဘူး။ စီးပွားပျက်ကပ်ကြီးတောင် ဆိုက်ဦးမလား မသိ ဘူးဟ” တဲ့။]

တကယ်တော့ ဒီအဘိုးကြီးဟာလည်း တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအနေနဲ့တော့ တီ ထွင်စွန့်စား စီးပွားရှာသူတစ်ဦးပါပဲ။ စားသုံးသူရဲ့ သဘောကို သူသိတယ်။ သူ တို့အကြိုက် လုပ်ပေးတတ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ စွန့်စားစိတ်ဓာတ်တော့ ပြည့်ပြည့် ဝဝ မရှိရှာဘူး။ ကိုယ့်အလုပ်နဲ့ ပတ်သက်လို့ ရဲဝံ့ယုံကြည်စိတ် မရှိဘူး။ တကယ် တီထွင်စွန့်စားသူစစ်စစ်က ခေါင်းမာတယ်။ ဇွဲကြီးတယ်။ သူများစကားကို နား ထောင်လေ့ မရှိဘူး။ ဒီအဘိုးကြီးမှာ အဲဒီစိတ်ဓာတ်မျိုး အပြည့်ရှိရင် သူ့လုပ်ငန်း ဘယ်ပျက်မလဲ။ ပိုပိုသာကြီးပွားတိုးတက်မှာပေါ့။

စီးပွားစွန့်စားသူများနဲ့ ပတ်သက်လို့ အဖေသတိထားမိတဲ့ နောက်အချက် တစ်ခုက စွန့်စားရမယ့် အတိုင်းအတာကို သူတို့အလွန်သိတတ်ခြင်းပဲ။ သူတို့ ဟာ မူလကတည်းက စွန့်စားရဲတဲ့သဘာဝ ပါလာတဲ့လူတွေ။ အောင်မြင်မှု ကြီး ကြီး မားမား ရချင်ရင် စွန့်စားမှုကြီးကြီးမားမားနဲ့ ရင်းနှီးယူရမယ်ဆိုတာ သူတို့

နားလည်တယ်။ သေသေချာချာ ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင်ဆိုပြီး ချထားတဲ့ လုပ်ငန်းအစီအစဉ် မျိုးဟာလည်း ဘယ်လိုမှ မထင်မှတ်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းနဲ့ အလွယ်တကူ ပျက်ချင် ပျက်သွားတတ်တယ်ဆိုတာ သူတို့ သိတယ်။ သို့သော် အဲဒီလို သိတဲ့ကြားက သူတို့စွန့်စားတယ်။

စွန့်စားရတာ အလောင်းအစားလုပ်ရတာ အပြိုင်အဆိုင် တိုက်ရတာ၊ အခြေ အနေ အတိုင်းအတာတစ်ခု မရောက်မချင်း ရင်တမမ နေရတာ၊ အဲဒါတွေမှာ သူ တို့ ပျော်မွေ့တယ်။

တစ်ပွဲတိုက်လို့ နိုင်ပြီးရင် အဲဒါကို အရသာခံပြီး ကြည်နူးမနေဘူး။ နောက် တစ်ပွဲလိုက်ရှာတယ်။ နောက်တစ်ကြိမ် တီထွင်စွန့်စားလုပ်ကိုင်ဦးမယ်။

ဒီလူတွေဟာ စွန့်စားတတ်သူတွေ ဆိုပေမယ့် မျက်ကန်းတစ္ဆေမကြောက် လျှောက်လုပ်တာမျိုးတော့ မဟုတ်ဘူး။ လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခု လုပ်ကိုင်ရာမှာ တွေ့ ကြုံရမယ့် အန္တရာယ်တွေ စွန့်စားရမှုတွေကို ကြိုတင်စိစစ်တဲ့နေရာမှာ သူတို့ဟာ ချန်ပီယံတွေပဲ။ ဒါတွေရှိတဲ့အတွက်ကြောင့် သူတို့ရဲ့ စွန့်စားမှုတွေဟာ တိုင်း တာတွက်ချက် စွန့်စားမှုတွေ ဖြစ်လာတယ်။ အောင်မြင်နိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေ လည်း အများကြီး ရှိလာတယ်။

အောင်မြင်သော တီထွင်စွန့်စား စီးပွားရှာသူနဲ့ အောင်မြင်သော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင် (Businessman) ကြားမှာ ကွာဟမှုက ပါးပါးလေးပဲ ရှိတယ်။ တီထွင်စွန့်စားသူက သူ့ပင်ကိုသဘာဝအရကို လုပ်တာကိုင်တာမှာ ပိုရဲတင်း တယ်။ ပိုပြတ်တယ်။ အလောင်းအစားစိတ် ပိုရှိတယ်ပေါ့။ ဒါပေမဲ့ နှစ်ယောက် စလုံး ဝယ်သူအကြိုက်ကို သိတာ ဈေးကွက်အနေအထားကို မျက်ခြည်မပြတ် အကဲ ခတ်တာမှာတော့ တူကြတယ်။

ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာတော့ တီထွင်သူဖြစ်စေ၊ သမားရိုးကျ သမားဖြစ်စေ၊ အတိုင်းအတာ အနည်းအများသာ ကွာမယ်။ စွန့်စားရတာချည်း ပါပဲ။ စွန့်စားရဲတဲ့စိတ်၊ ကိုယ့်စိတ်နဲ့ ကိုယ် ဆုံးဖြတ်လုပ်ကိုင်ရဲတဲ့ စိတ် မရှိဘဲ မကြီးပွားနိုင်ဘူး။ အဖေဆိုရင် ဧရာမ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုမှာ ငွေစာရင်းအရာရှိ လုပ်နေရာက ထွက်ပြီး ဂျန်ပုတ်နဲ့ ကိုယ်တိုင်ကုမ္ပဏီ သေးသေးလေး စပ်တူ ထောင်တော့ လူတွေက ရူးတယ် မိုက်တယ်ထင်ကြ၊ မေးငေါ့ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ တစ်နှစ်မှာ ရောင်းကြေးတစ်သိန်းခွဲလောက်နဲ့ စခဲ့တဲ့ ကုမ္ပဏီလေးဟာ ဒီကနေ့ ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာနဲ့ လည်ပတ်နေပြီဆိုတဲ့အခါ အဖေကို ရူးခဲ့တယ်လို့ ဆိုနိုင်ပါဦးမလား။

အဲဒီလိုလိုအပ်ရင် စွန့်စားရဲတဲ့စိတ်ဓာတ်၊ ကိုယ့်ဘဝတိုးတက်အောင် ကိုယ့်လမ်းစဉ်အတိုင်း လျှောက်တဲ့နေရာမှာ သူတစ်ပါး အတွေးအမြင်တွေကို လျစ်လျူရှုရဲတဲ့စိတ်ဓာတ်ဟာ သားမှာလည်း နဂိုကတည်းက ရှိပြီးသားပါ။

သား ခုနစ်တန်းတုန်းက ရေးခဲ့တဲ့ ကဗျာလေး မှတ်မိသေးတယ် မဟုတ်လား။ မိုးကောင်းကင်အထိ တက်မယ်ဆိုတာလေ။ ခင်ဗျားလမ်းကြောင်းနဲ့ တူချင်မှတူမယ်၊ ဒါပေမဲ့ ဒါက ကျွန်တော့်လမ်းကြောင်း၊ ကျွန်တော့်ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို ကျွန်တော့်လမ်းကြောင်းအတိုင်းပဲ အရောက်ချီတက်မယ်လို့ သား ရေးခဲ့တာ။

အဲဒီကဗျာမှာ သားရဲ့ ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုးစိတ်၊ အကောင်းဘက်ကို မျှော်လင့်တဲ့စိတ်နဲ့ အလျှော့မပေးတမ်း ကြိုးပမ်းမယ်ဆိုတဲ့ ရဲဝံ့စွန့်စားစိတ်တွေကို မြင်ရတယ်။

မှန်တယ်။ ရဲရဲဝံ့ဝံ့နဲ့သာ ကြိုးစားပါ သား။ ကံကြမ္မာကောင်းတို့မည်သည် ရဲဝံ့စွန့်စားသူဘက်သို့သာ မျက်နှာလိုက်စမြဲဆိုတဲ့ စကားတစ်ခွန်းလည်း ရှိပါတယ်။ စီးပွားရေးမှာ အောင်မြင်ချင်ရင် ငွေကြေးကို စွန့်စားရလိမ့်မယ်။ တစ်ခုလေးပဲ အဖေသတိပေးချင်တယ်။

စွန့်စားမှု မလွန်ကဲဖို့။

စွန့်စားမှု လွန်ကဲရင် စီးပွားရေး သူရဲကောင်းမဖြစ်ဘဲ စီးပွားပျက်သူသက်သက် ဖြစ်သွားနိုင်လို့ပါ။ ဒါလောက်ပါပဲ။

ကိုယ့်နည်း ကိုယ့်ဟန်အတိုင်းပဲ အမြဲလှုပ်ရှားခဲ့တဲ့

အဖေ

၈

အတွေ့အကြုံ

အတွေ့အကြုံစုံပြီး သင်ခန်းစာတွေ ပြည့်ဝပြီးမှ အလုပ်လုပ်မယ်ဆိုလို့ မဖြစ်ဘူးလေ။ ‘အသံကောင်းပြီးသား အဆိုကျညက်ပြီးသား ငှက်တွေချည်း တေးဆိုရမယ်ဆိုရင် တစ်တောလုံး တိတ်ဆိတ်နေမှာပေါ့’ ဆိုတဲ့ စကားကို ကိုးကားပြီး ရှိတဲ့ အတွေ့အကြုံနဲ့ လုပ်သွားကြရမှာပဲ။

အတွေ့အကြုံ

သား၊

အခုဆိုရင် အဖေတို့ရဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အရောင်းဌာန အကြီးအကဲအဖြစ် သား စတင်တာဝန်ယူရပြီပေါ့။ ဒီတာဝန်ကို ထမ်းရွက်နိုင်ဖို့ သားမှာ အရည်အသွေးတွေလည်း အတော်များများ ပါလာပါတယ်။

ပထမဆုံး သားမှာ ပတ်ဝန်းကျင်လောကနဲ့ ရင်ဆိုင်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်တဲ့ အရည်မီ ဦးနှောက် ရှိတယ်။ အထက်တန်းကျောင်းမှာနဲ့ တက္ကသိုလ်မှာတုန်းက သား ရရှိခဲ့တဲ့ အောင်မြင်မှုတွေရယ်၊ အဖေတို့ဆီက တခြားရာထူးဌာနတွေမှာ လုပ်ကိုင်စဉ်က သားရဲ့ စွမ်းဆောင်ချက်တွေရယ်က သားဦးနှောက်အရည်အသွေး ကောင်းကြောင်း အတည်ပြုပြီးဖြစ်တယ်။

ဒုတိယအချက်၊ သားဟာ လုပ်ငန်းထဲကို ထက်သန်တက်ကြွစိတ် အပြည့်အဝနဲ့ ဝင်လာခဲ့သူ ဖြစ်တယ်။

တတိယ၊ သားမှာ ကိုယ့်အားထုတ်မှုရဲ့ ရလဒ်တွေကို ပိုမတွက်၊ မျှမျှတတပဲ သုံးသပ်အကဲဖြတ်တတ်တဲ့ စိတ်ဓာတ်ရှိတယ်။

အင်မတန်ကောင်းတဲ့ အရည်အသွေးတွေပေါ့။ ဒါပေမဲ့ အခုလောလောဆယ် အချိန်မှာ သား မပိုင်ဆိုင်သေးတဲ့ အခြေခံအချက်တစ်ရပ် ရှိနေတယ်။ အဲဒါကတော့ ‘အတွေ့အကြုံ’ ဆိုတာပဲ။

သား ကျောင်းသားဘဝတုန်းက အကြောင်းတွေ ပြန်စဉ်းစားကြည့်မယ်ဆိုရင်တော့ ‘အတွေ့အကြုံ’ ဆိုတာ တစ်နေ့ အလုပ်ကို တစ်နေ့ ကြိုးစား လုပ်ကိုင်ရင်း တဖြည်းဖြည်း ကြီးထွားလာတာမျိုး ဖြစ်တဲ့အကြောင်း သဘောပေါက်

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးပွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

မိပါလိမ့်မယ်။ ဒီလိုလုပ်ရင်း အတော်လေး ကြာလာတော့မှ ကိုယ့်ကိုကိုယ် ယုံယုံ
ရဲရဲရှိလာတယ်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်း ရလဒ်တွေကိုလည်း မှန်မှန်ကန်ကန် အကဲဖြတ်
နိုင်လာတယ်။ အဲဒါ အတွေ့အကြုံရှိလာတာ။

အခုရာထူးမှာလည်း သားထိုနည်းလည်းကောင်း တိုးတက်လာလိမ့်မယ်။
ဒါပေမဲ့ အခု အစပထမမှာတော့ ငါ ဒီဌာနနဲ့ ပတ်သက်ပြီး လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံ
မရှိသေးဘူးဆိုတာ သားခေါင်းထဲ ရှိနေဖို့ လိုတယ်။ သားအခုတာဝန်ယူရမယ့်
ဌာနက ကုမ္ပဏီအတွက် သိပ်အဓိကကျတဲ့ ဌာန။

အဲဒီတော့ ဘာလုပ်မလဲ။

ကိုယ့်အားနည်းချက်ကို သိထားတဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ ဒီအားနည်းချက်
ကြောင့် ကိုယ်မအောင်မမြင် ဖြစ်ရတယ် ဆိုတာမျိုး မကြုံရအောင် ကာကွယ်မှု၊
ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုတွေ လုပ်ထားဖို့ လိုတယ်။

ဒီအတွက် အမြဲသတိရှိရမယ်။

ဒီအားနည်းချက် ကွက်လပ်ကြီးကို ငါ အမြန်ဆုံးဖြည့်မယ်ဆိုတဲ့ သန္နိဋ္ဌာန်
တစ်ခု အခိုင်အမာ ချထားရလိမ့်မယ်။

ဒီ သန္နိဋ္ဌာန်နဲ့ ဘာတွေလုပ်မလဲ။

အလုပ်ကိစ္စတစ်ခု ဆောင်ရွက်တော့မယ်ဆိုရင်ပဲ ဒီကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဂရု
တစိုက် အချိန်ယူစိစစ်မှု ပြုရလိမ့်မယ်။ လုပ်ငန်းပြဿနာတစ်ရပ်ကို ခွဲခြမ်းစိတ်
ဖြာ အဖြေရှာတဲ့ နေရာမျိုး၊ လုပ်ငန်းအစီရင်ခံစာတစ်ခု ရေးဖို့အတွက် ပြင်ဆင်တဲ့
နေရာမျိုး စသဖြင့်ပေါ့လေ။ ကိုယ်လုပ်ရမယ့် အလုပ်တိုင်းကို စိစစ်ဝေဖန်ပြီး လုပ်
ဖို့ လိုတယ်။

ပထမဆုံး စိစစ်ရမှာက အချက်အလက်။ လောလောဆယ် ကိုယ့်လက်
ထဲမှာ အချက်အလက် ဘယ်လောက်ပြည့်ပြည့်စုံစုံရှိသလဲ။ ဘာတွေလဲ။ နောက်
ထပ် ဘယ်အချက် ဘယ်အချက်တွေ သိဖို့ လိုနေသေးသလဲ။

ရနိုင်သမျှ အချက်အလက်တွေအားလုံး စုဆောင်းရရှိထားပြီဆိုတော့မှသာ
ဒါတွေအပေါ် သုံးသပ်ပြီး ဒီလုပ်ငန်းကို ဘယ်နည်းဘယ်ပုံ ဆောင်ရွက်မယ် ဆို
တာ ဆုံးဖြတ်နိုင်မှာ။ ဒီနေရာမှာ လူတော်တော်များများ ဒုက္ခရောက်ကြတာ၊ တချို့
လူများဆို အကြိမ်ကြိမ် အဖန်ဖန် ဆိုသလို ခံကြရတာက အလွယ်တကူ ကောက်
ယူလို့ရတဲ့ အချက်အလက်ကို ပြည့်စုံပြီထင်ပြီး အဲဒါနဲ့ အလုပ်လုပ်တတ်ကြတဲ့
ကိစ္စပဲ။

အချက်အလက်ဟာ ကိုယ့်လုပ်ငန်း လမ်းကြောင်းချဖို့အတွက် အခြေခံပဲ။

အဲဒီတော့ ဒီဟာပြည့်စုံအောင် ကြိုးစားပမ်းစား ရှာဖွေစုဆောင်းရမှာပဲ။ လူအများ စုက ဒီကိစ္စ စိတ်မရှည်ကြဘူး။ နောက်ကျမှ ဒုက္ခရောက်ကြတာ။ သားလည်း အဖေနဲ့အတူ မကြာခဏ တောစခန်းချ ထွက်ဖူးတာပဲ။ တောထဲမှာ တဲဆောက် တဲ့အခါ မြေကို ပြန့်ပြန့်ပြူးပြူး ညီညီညာညာ ဖြစ်အောင် အရင်ဆုံး မလုပ်မိရင် သူ့အပေါ်မှာ ဆောက်တဲ့ တဲက အချိုးမကျ ဟိုနားလိုနေ ဒီနားဟာနေ ဖြစ်တတ် တာ သားအသိပဲ မဟုတ်လား။

ဒါပေမဲ့ လူအတော်များများကတော့ မြေညီအောင် မညှိ၊ အချက်အလက် ပြည့်စုံအောင် မစုဆောင်းဘဲနဲ့ ရှေ့လုပ်ငန်း ဆက်ချင်တတ်ကြတယ်။ အဲဒီခါ ပြဿနာတွေ ကြုံကြရတာပဲ။

အဲဒီတော့ လုပ်ငန်းလုပ်တဲ့နေရာမှာ တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် စနစ်တကျ လုပ် ကိုင်တတ်အောင် ကိုယ့်ကိုကိုယ် လေ့ကျင့်ပေး ပုံစံချပေးဖို့ လိုတယ်။

အဖေတို့ ကနူးလှေနဲ့ ခရီးသွားကြတုန်းက အတွေ့အကြုံတွေ သားမှတ်မိ တယ်မဟုတ်လား။ အားလုံးက အလျင်စလိုဖြစ်နေလို့ ချက်ချင်း ကောက်ထွက် ရပြီဆိုရင် ဟိုဟာကျန် ဒီဟာကျန် ဖြစ်ပြီ။ ခရီးတစ်ထောက် ထွက်ခါနီးတိုင်း အဖေ က ဒီခရီးအတွက် ဘာတွေလုပ်ဖို့ လိုမလဲဆိုတာ အသေးစိတ် စဉ်းစားပြီးတော့ စာရင်းရေးတတ်တယ်။ ‘လုပ်ဆောင်ရန် စာရင်း’ ပေါ့။ အဖေက ဒါကြီး အမြဲ ဒုက္ခခံပြီး လုပ်တယ်။ ပြီး တစ်ခုချင်း လိုက်စစ်တယ်။ ပြီးပြီလား။ ပြည့်စုံပြီလား။ သေချာအောင် လုပ်တာ။ ဒါပေမဲ့ ဒါကို စိတ်မရှည်ကြဘူး မဟုတ်လား။ အဲဒီ တော့ အလျင်စလို ထွက်၊ နောက်မှ ပြဿနာတွေ တက်။

ဒါက ဘာလဲဆိုရင် အတွေ့အကြုံမရှိလို့ မဟုတ်ဘူး။ အတွေ့အကြုံက သင် ခန်းစာမယူလို့။ တစ်နည်းပြောရရင် အတွေ့အကြုံကို ထိထိရောက်ရောက် အသုံး မချလို့။

အဲဒီတော့ ပထမအဆင့်မှာ အချက်အလက်တွေ စုဆောင်းပြီးပြီ။ ပြည့်စုံတယ် ထင်ရပြီဆိုရင် သေချာအောင် ထပ်အတည်ပြုတဲ့အနေနဲ့ ကိုယ့်ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ရှိတဲ့ ယုံကြည်အားကိုးလောက်သော ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ယောက်နဲ့ နှီးနှောတိုင် ပင်ကြည့်ပါ။ ဒီနေရာမှာ ကိုယ့်အထက်က လူကြီးတစ်ယောက်ကို တင်ပြ အကြံ တောင်းခံတာမျိုးလည်း လုပ်နိုင်တယ်။ ဒါမှမဟုတ် ကိုယ့်ကုမ္ပဏီနဲ့ လုပ်ငန်း ပြိုင်ဘက် မဟုတ်တဲ့ အခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ ကိုယ်နဲ့အလားတူ ရာထူးမျိုးက တာဝန်ယူဆောင်ရွက်နေတဲ့ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း တစ်ယောက်ယောက်နဲ့ အတွေ့အကြုံ ဖလှယ်တဲ့သဘောမျိုးလည်း လုပ်လို့ရတယ်။ ဒီပြင်လည်း သူ့

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးပွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

အတိုင်းအတာနဲ့ သူ တိုင်ပင်နှီးနှောလို့ ရနိုင်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ အများကြီး တွေ့ရမှာပါ။

ပထမအဆင့် အချက်အလက် စုဆောင်းတဲ့ကိစ္စမှာ သေချာပြီ ပြည့်စုံပြီ ဆိုတဲ့အခါ ပိုစိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ ဒုတိယအဆင့် ရောက်လာပြီ။ အတွေ့အကြုံ ဆိုတာက ဒီအဆင့်ကျမှ တကယ်စကားပြောလာတာ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ရထားတဲ့ အချက်အလက်တွေကို မှန်မှန်ကန်ကန် ဝေဖန်အကဲဖြတ်နိုင်ဖို့ဟာ အောင်မြင်မှုအတွက် ပိုအရေးကြီးတဲ့ သော့ချက်ဖြစ်နေလို့ပဲ။

သားလုပ်ငန်းလောကထဲမှာ နှစ်ကာလတွေ ကြာခဲ့ပြီး အဖေတို့အားလုံး နည်းတူ အမှားအယွင်းတွေလည်း လုပ်တန်သလောက် လုပ်မိခဲ့ပြီးတဲ့အခါကျတော့ လုပ်ငန်းကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ပြီး မှားယွင်းဆုံးဖြတ်မိကြတာတွေမှာ အကြိမ် ၁၀၀ လျှင် ၈၀ လောက်သည် အချက်အလက် မပြည့်စုံလို့ မဟုတ်။ အချက်အလက်ကို အကဲဖြတ်ရာမှာ လွဲမှားသွားလို့ ဆိုတာ သားသဘောပေါက်လာလိမ့်မယ်။

ပထမအဆင့် ဖြစ်တဲ့ အချက်အလက် ပြည့်စုံစွာ စုဆောင်းတတ်ရေးဟာ ကိုယ့်ကိုကိုယ် ပုံစံချပျိုးထောင်ရင်း ကျင့်သားရလာနိုင်တဲ့အရာမျိုး ဖြစ်တယ်။ ဒုတိယအဆင့်ဖြစ်တဲ့ အချက်အလက် အသီးသီးရဲ့ တန်ဖိုးကို မှန်ကန်စွာ အကဲဖြတ်တတ်ရေးကတော့ အတွေ့အကြုံတွေနဲ့ ရင်းနှီးယူရတာပဲ။

အချက်အလက် အကဲဖြတ်တဲ့ အတွေ့အကြုံတွေ ဘယ်လိုရနိုင်သလဲ မေးမယ်ဆိုရင် အခြားအရာများနည်းတူ လက်တွေ့လုပ်ငန်းလုပ်ရင်းနဲ့ပဲ ရနိုင်တယ်လို့ ပြောရလိမ့်မယ်။ ဒီနေရာမှာ အလျင်စလို ဖြည့်စွက်ပြောစရာ တစ်ခုတော့ ရှိတယ်။ ငါတော့ အဲဒီအတိုင်း ဖြစ်လိမ့်မယ်လို့ ထင်နေတယ်ကွာ၊ ငါ အာရုံရနေတယ် ဆိုတာမျိုးနဲ့ ဆုံးဖြတ်လုပ်ကိုင်ခြင်း မဟုတ်ဘဲ အချက်အလက်အသီးသီးရဲ့ တန်ဖိုးကို သေသေချာချာ စိစစ်ဝေဖန်ပြီး နှိုင်းချိန်ဆုံးဖြတ် လုပ်ကိုင်ခြင်းမျိုးနဲ့ သာ မှန်ကန်စွာ အကဲဖြတ်တတ်တဲ့ အတွေ့အကြုံမျိုးတွေကို ပိုပြီး မြန်မြန်ဆန်ဆန် ရလာနိုင်တယ်ဆိုတဲ့ အချက်။

အချက်အလက်စုဆောင်းပြီးပြီ၊ ဝေဖန်သုံးသပ် အကဲဖြတ်ပြီးပြီဆိုရင် လုပ်ငန်း လမ်းကြောင်းပေါ်သွားတာပဲ။ အဲဒါကို အကောင်အထည်ဖော် ဆောင်ရွက်ဖို့ပဲ လိုတော့တယ်။

ဒီအပိုင်းမှာတော့ သားအတွက် ပြဿနာမရှိပါဘူး။ လုပ်ငန်းအစီအစဉ် ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ရှိပြီးသား အလုပ်တွေကို လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်

တဲ့အပိုင်း၊ အဲဒါကိုစိစစ်ပြီး လိုအပ်ရင် လိုအပ်သလို ဖြည့်စွက်ပြင်ဆင်တဲ့အပိုင်း
တွေမှာ သားအတွေ့အကြုံ ရှိခဲ့ပြီးပါပြီ။ ဒီအပိုင်းက မခက်တော့ပါဘူး။

ဒါပေမဲ့ တစ်ခုတော့ မမေ့နဲ့။

အဖေ အခု အသက် ၆၂ နှစ် ရှိပြီ။ လုပ်ငန်းထဲမှာ နှစ်ပေါင်း ၄၀ ရှိသွားပြီ။
ဒါပေမဲ့ ဒီတစ်သက်လုံး လုပ်လာတဲ့ လုပ်ငန်းထဲမှာကို အဖေ တန်ဖိုးရှိတဲ့အတွေ့
အကြုံသစ်တွေ ရနေဆဲပဲ။

အဖေစိတ်ထဲမှာ ရှိတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းနယ်ပယ်ထဲမှာ ငါတကာယ်တမ်း မကျွမ်း
ကျင်သေးတဲ့ အစိတ်အပိုင်းလေးတွေ ဟိုတစ်ကွက် သစ်တစ်ကွက်တော့ သေချာ
ပေါက် ကျန်သေးတယ်။ ငါ လေ့လာရ သင်ကြားရ အတွေ့အကြုံယူရဦးမယ်
ဆိုပြီး အဖေမှတ်ထားတယ်။ ပရိဂျက်အသစ်တစ်ခု အကောင်အထည် ဖော်တော့
မယ် ဆိုတဲ့အခါတိုင်းမှာ အဖေကိုယ်တိုင် အဲဒီအချက်ကို သတိပေးတယ်။

ကိုယ့်ကိုကိုယ် အရာရာသိပြီး တတ်ပြီးပြီလို့ အထင်ခံချင်တဲ့ မာနလေးခမျာ
တော့ နည်းနည်းလျှော့လိုက်ရတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းအရှုံးအမြတ်စာရင်း
ထွက်တဲ့အခါကျတော့ အဲဒီမာန လျှော့ပေးခဲ့ရတာအတွက် ထိုက်ထိုက်တန်တန်
ပြန်ရတတ်ပါတယ်။

အတွေ့အကြုံဆိုတာ ကုန်တယ်မရှိတော့၊ ဒီလိုပဲ တစ်သက်လုံး ရှာသွားရ
တာပဲ။ အလုပ်လုပ်ရင်း သင်ခန်းစာယူ၊ သင်ခန်းစာ ယူရင်း အလုပ်လုပ်ပေါ့။
အတွေ့အကြုံ စုံပြီး သင်ခန်းစာတွေ ပြည့်ဝပြီးမှ အလုပ်လုပ်မယ်ဆိုလို့ မဖြစ်ဘူး
လေ။ ‘အသံကောင်းပြီးသား အဆိုကျေညက်ပြီးသား ၄ က်တွေချည်း တေးဆိုရ
မယ်ဆိုရင် တစ်တောလုံး တိတ်ဆိတ်နေမှာပေါ့’ ဆိုတဲ့စကားကို ကိုးကားပြီး ရှိတဲ့
အတွေ့အကြုံနဲ့ အဖေတို့လုပ်သွားကြရမှာပဲ။

လက်ရှိအနေမှာကိုပဲ သားမှာ လုပ်ငန်းအကြီးအကဲကောင်းတစ်ယောက်
ရှိအပ်တဲ့ အရည်အသွေးတွေ ပြည့်ပြည့်စုံစုံရှိနေပါပြီ။ ဒီအထဲမှာ အတွေ့အကြုံ
ဆင့်ပေါင်းလိုက်ရင်တော့ ထိပ်တန်းရောက်ပြီပေါ့။ ဒါပေမဲ့ အတွေ့အကြုံဆိုတာ
ကိုယ်တိုင်သင်ရတဲ့ ကျောင်းတစ်မျိုးပဲ။ အတွေ့အကြုံက ပေးတဲ့ သင်ခန်းစာဆို
တာ ကိုယ်တိုင်ယူတတ် စုဆောင်းတတ်မှ ရတာ။

လုပ်ငန်းတစ်ခု အောင်မြင်ခဲ့လို့ရှိရင် ဘာကြောင့် ဒီလိုအောင်မြင်ခဲ့သလဲ
သုံးသပ်ပြီး အလားတူ အောင်မြင်မှုမျိုး ထပ်ရအောင် အဲဒီအောင်မြင်ခဲ့တဲ့ နည်း
လမ်းကို အသုံးပြုတတ်ရမယ်။ မအောင်မြင်မှုနဲ့ ကြုံခဲ့ရင်လည်း ဘာကြောင့်

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးပွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

မအောင်မြင်တာလဲဆိုတာ အဖြေရှာပြီး အဲဒီတုန်းက အမှားကို သင်ခန်းစာ ယူတတ်၊ နောက်တစ်ကြိမ် ဒါမျိုးထပ်မမှားအောင် ရှောင်ရှားတတ်ရမယ်။

သင်ယူစုဆောင်းတတ်သူတစ်ယောက်ဖြစ်အောင် ကိုယ့်ကိုကိုယ် သတိဝီရိယနဲ့ ပုံစံချပေးနိုင်ပြီဆိုရင် လုပ်ငန်းခွင်မှာ သက်တမ်းကြာလာတာနဲ့အမျှ အောင်ပွဲတွေ ဆင့်ကဲ ရရှိလာမှာ မှချပဲ။

သားနဲ့အတူ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံယူနေဆဲ

အဖေ

၉ လက်အောက်လုပ်သားများ

သားလက်အောက်က လူတွေဟာ အဖိုးတန်တွေပါ။ အုတ်ခဲ ကျောက်စရစ်ခဲ
တွေ မဟုတ်ဘူး။ အလွယ်တကူ ဝယ်ယူသိုရတဲ့ စက်ပစ္စည်းတွေ မဟုတ်ဘူး။ လုပ်ငန်း
အတွက် အဓိကအရေးပါတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ။ ဒီအရင်းအနှီးတွေကို ကာကွယ်
စောင့်ရှောက်ရမယ်။

လက်အောက်လုပ်သားများ

သား

မစ္စတာမီလာတစ်ယောက် အဖေတို့ဆီက ထွက်ပြီး တခြားကုမ္ပဏီတစ်ခု ရောက်သွားတဲ့အကြောင်း ကြားရတော့ အဖေ အလန့်တကြားဖြစ်သွားမိတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဖေ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေးအပိုင်းမှာ တာဝန်ယူစဉ်က မစ္စတာမီလာအကြောင်း ကောင်းကောင်းသိခဲ့ဖူးလို့ပဲ သား။ ဒီပုဂ္ဂိုလ်ဟာ ကုမ္ပဏီအတွက် အင်မတန် တန်ဖိုးရှိတဲ့ လုပ်သားကောင်းတစ်ယောက်လို့ အဖေ အမြဲသဘောပေါက်ထားခဲ့တယ်။ နည်းနည်းကြောင်တာလေးတွေတော့ ရှိတာပေါ့။ ကြည့်ရတာ သူ့ကြောင်ကွက်တွေနဲ့ သားနဲ့ သွားငြိပြီး အခုလိုသူ ထွက်သွားရတဲ့အထိ ဖြစ်သွားတာ နေမှာပါ။

ဒီကမ္ဘာလောကကြီးဟာ အံ့သြစရာကောင်းတယ် သား။ လူတွေ အမြောက်အမြား ရှိပေမယ့် အတွေ့အကြုံချင်း တစ်ထေရာတည်း တူညီသူ စိတ်ကူး စိတ်သန်းချင်း လုံးဝထပ်တူကျသူတော့လည်း လိုက်ရှာလို့ မရနိုင်ဘူး။ ရုပ်လက္ခဏာချင်း မတူညီသလို သဘောထားတွေ အယူအဆတွေလည်း တစ်ယောက်တစ်မျိုးစီ ရှိကြတယ်။ စဉ်းစားကြည့်မယ်ဆိုရင် ဒီလောက် လူအမြောက်အမြားကို တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် ကွဲပြားအောင် ဖန်တီးထားနိုင်တာကိုက အံ့သြစရာကြီး။ ဒါပေမဲ့ ဒီထက် ပိုအံ့သြစရာကောင်းတာက အဲဒီလို မတူညီ ကွဲပြားတဲ့ကြားကပဲ အဖေတို့ ရာသက်ပန်ပေါင်းဖက်ဖို့ အိမ်ထောင်ဘက်တွေ ရရှိကြတယ်။ သားမြေးတွေ ပေါက်ဖွားပြီး ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့ဖွယ် မိသားစုတွေ တည်ဆောက်နိုင်ကြတယ်။

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးပွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

မိတ်ဆွေ အပေါင်းအသင်း သူငယ်ချင်းတွေ၊ ကိုယ့်လုပ်ငန်းအတွက် အသုံးဝင် အဖိုးတန်တဲ့ လူကောင်း လုပ်သားကောင်းတွေ ရရှိနိုင်ကြတယ်ဆိုတဲ့အချက်ပဲ။

မတူဘူး၊ ဒါပေမဲ့ ပေါင်းလို့ရတယ်၊ လက်တွဲဆောင်ရွက်လို့ ရတယ်။

အဖေတို့ အရင် ၁၉၀၀ - ၁၉၃၀ ခေတ်လောက်က ဒီဘက်လူတွေထက် အောင်မြင်ကြီးကျယ်ခဲ့တဲ့ စက်မှုလုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေ ရှိခဲ့ဖူးတယ်။ ဒီလူကြီးတွေ အတော်များများပေါ့လေ၊ လုပ်ပုံကိုင်ပုံ ပြုမူပြောဆိုပုံတွေ ကြည့်ရတာ အတော် ကြောင်ကြတယ်။

သူတို့ကိစ္စပဲ သူတို့ သိပ်အရေးကြီးနေတယ်။ လုပ်ငန်းရှု ရှုနေတယ်လို့ တောင် ပြောလို့ရတယ်။ အလုပ်သမားနဲ့ ဆက်ဆံတဲ့နေရာမှာ သိပ်စီးစီးပိုးပိုး လွန်လွန်ကျွံကျွံတွေ လုပ်တတ်ကြတယ်။

ဒီနေ့လည်းပဲ အဲဒီလို အာဏာရှင်ဆန်ဆန် ပြောဆိုလုပ်ကိုင်တတ်တဲ့ လုပ်ငန်းရှင် သူဌေးတွေ ရှိပါသေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ အများစုကတော့ သဘောထား ပြောင်းသွားကြပြီ၊ ဆက်ဆံရေးပုံသဏ္ဌာန်ပြောင်းသွားကြပြီလို့ အဖေမြင်တယ်။ တခြားကြောင့် မဟုတ်တောင် လုပ်သားဈေးကွက် လှုပ်ရှားရှင်သန်လာတဲ့ အကြောင်းကြောင့်ကို မလွဲမရှောင်သာ ပြောင်းလာရတယ်။

အခုခေတ်မှာ လုပ်သားတစ်ယောက်အနေနဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုက တစ်ခု ကူးပြောင်းဖို့ လွယ်ကူလာတယ်။ မြို့ငယ်လေးတွေမှာ နေထိုင်ကြသူတွေကလွဲရင် ကျန်တဲ့လုပ်သားတွေအဖို့ အလုပ်အကိုင် ပြောင်းရွှေ့ဖို့ အခွင့်အလမ်းတွေလည်း များလာနေတယ်။ လက်ရှိအလုပ်ကို မကြိုက်ပေမယ့် စားဝတ်နေရေး အခြေအနေအရ ပေကတ်ဖက်တွယ်နေရတယ်ဆိုတာမျိုးတွေ သိပ်နည်းသွားပြီ။

အလုပ်ရှင်ဘက်က ဗိုလ်ကျခိုင်းစေနိုင်တဲ့ အခွင့်အရေး သိပ်မရှိတော့ဘူး။

အဲဒီတော့ ကိုယ့်အလုပ်ကို ဂရုတစိုက်လုပ်သော အလုပ်ရှင် တစ်ယောက် သည် လုပ်သားအသီးသီးရဲ့ အလုပ်ခွင်အပေါ် ထားရှိတဲ့ သဘောထားတွေကို ဝေဖန်သုံးသပ် အကဲခတ်တဲ့ အလေ့အကျင့်ရှိဖို့ လိုလာတယ်။ အဲဒီကိစ္စအတွက် အချိန်လည်း ပေးလာရတယ်။

အလုပ်သမားတစ်ယောက်ဟာ ဒီအလုပ်ကို ဘယ်သို့သော အကြောင်းတွေကြောင့် လုပ်ချင်စိတ် ရှိနေရသလဲ၊ သူ့အပေါ် ဘယ်လို ဆွဲဆောင်မှုတွေ ရှိလို့ သူဒီမှာ လုပ်ကိုင်ဖြစ်နေရသလဲဆိုတဲ့ အကြောင်းအချက်တွေကို ဦးစားပေးအလိုက် အစီအစဉ်တကျ စာရင်းတင် မှတ်သားသင့်တယ်။

မကြာခင်က ထွက်လာတဲ့ စစ်တမ်းတစ်ခုမှာ ဆိုတာက အလုပ်သမားများ သက်ဆိုင်ရာ အလုပ်ခွင်အသီးသီးမှာ ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ဖြစ်နေတဲ့ အကြောင်း ရင်းများအနက် ငွေဟာ နံပါတ်(၇) နေရာလောက်ကသာ ပါတယ်တဲ့။ နံပါတ်(၁) က ဒီသက်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး မိမိရဲ့ ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်းအပေါ် ကျေနပ် နှစ်သက်ခြင်းပဲတဲ့။

ကြည့်စမ်း၊ မပြောင်းလဲသေးတဲ့ လူ့သဘောထားတွေ။ ကိုယ်ပင်ပင်ပန်းပန်း လုပ်ကိုင်ခဲ့တဲ့ အလုပ်တစ်ခုအတွက် လူသားတစ်ယောက် ရယူခံစားချင်ဆုံး အရာဟာ မိမိကြောင့် ဒီအလုပ် အောင်မြင်ပြီးမြောက်သွားခြင်းအပေါ် နှစ်သက်အားရမိခြင်းတဲ့။

ဒါပေမဲ့ ဒီမှာ ဘာအရေးကြီးသလဲဆိုတော့ သူ့အလုပ်ကို သူတကယ် ကျေနပ်စရာ ကောင်းအောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့တယ်ဆိုတဲ့အကြောင်း သူသိစေဖို့၊ သူသိအောင် ပြောဖို့၊ သူ့ဆောင်ရွက်ချက်ကို အသိအမှတ်ပြုဖို့။

ဒါပေမဲ့ ဒီနေ့ခေတ် လုပ်ငန်းကြီးတွေမှာ စီမံခန့်ခွဲတဲ့အပိုင်းက လုပ်ဆောင်နေတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေက လက်အောက်လုပ်သားတွေကို အဲဒီအသိအမှတ်ပြု စကားလေး ပြောဖို့ ပေါ့လျော့နေကြတယ်။ ချီးမွမ်းစကား ဆိုတဲ့ဘက်မှာ အားနည်းနေကြတယ်။

ချီးမွမ်းစကား တစ်ခွန်းအတွက် ငွေကြေး တစ်ပြားတစ်ချပ်မှ အကုန်အကျ ခံစရာမလိုပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ရမယ့်အကျိုးအမြတ်က အကန့်အသတ်မရှိလောက် အောင်ပါပဲ။ လူဆိုတာက ကိုယ်လုပ်တဲ့ အလုပ်တစ်ခုအတွက် အသိအမှတ်ပြု ခံရတယ်၊ ချီးမွမ်းခံရတယ်ဆိုရင် နောက်အလုပ်လုပ်ရာမှာ ပိုပိုပြီး အားကြီးမာန်တက် လုပ်တတ်တာ သဘာဝပဲ။

ကဲ၊ အခုလက်ငင်းကိစ္စကို ကြည့်ကြမယ်ဆိုရင်။

ဂျန်မီလာဟာ ရိုးသားကြိုးစားတဲ့ အလုပ်သမားတစ်ယောက်ဆိုတာ သံသယဖြစ်စရာအကြောင်းမရှိဘူး။ သူရဲ့ ခပ်ကြောင်ကြောင်အယူအဆတွေအပြုအမူတွေဆိုတာ အဖေအတွက်တော့ ဘာမှ အနှောင့်အယှက်မဖြစ်ခဲ့ဖူးဘူး။ ဒီလိုဆိုလို့ အဖေ သူ့ကြောင်ကွက်တွေကို လုံးဝမသိကျိုးကျွန်ပြုခဲ့တယ်တော့ မထင်နဲ့။ အမြဲတမ်း ဝေဖန်စိစစ်တယ်။ သူ့လုပ်ရပ်တွေကြောင့် လုပ်ငန်းမှာ ဘယ်လို ထိခိုက်ဆုံးရှုံးမှုမျိုးတွေ ဖြစ်ပေါ်နိုင်သလဲ အမြဲသုံးသပ်တယ်။

ဒါပေမဲ့ အဲဒီလို မစွတာမီလာအပါအဝင် ကိုယ့်ပတ်ဝန်းကျင်က လူတွေကို ဝေဖန် အကဲခတ်ရင်းကပဲ အဖေ သဘောပေါက်လာတယ်။ ဟာ လူတွေမှာ

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးပွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

ကြောင်ကွက်တွေလို ပြောနိုင်တဲ့ ထူးခြားတဲ့ စရိုက်သဘာဝတွေ အမျိုးမျိုး အဖုံဖုံ ရှိကြပါကလား။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီလို မတူညီတဲ့ လက္ခဏာတွေ ရှိနေတဲ့ကြားကပဲ အဖေတို့ နေ့စဉ် အလုပ်ခွင်ကို ပုံမှန်လာကြပြီး၊ အဆင်ပြေပြေ လက်တွဲလုပ်ကိုင် နိုင်ကြပါကလား။ ဒီမတူတဲ့လူတွေစုပြီး လုပ်သားအင်အားစုကြီးတစ်ခု ဖြစ်ပေါ် လာပါကလားဆိုတာ တအံ့တဩတွေ့မိလာတယ်။

သား သေသေချာချာစဉ်းစားကြည့်။ အဖေတို့ စိတ်ထဲမှာ ဟိုလူ့ လုပ်ပုံကို ကြောင်တယ်ထင်တာ၊ ဒီလူ့ အယူအဆကို ဟာ ဘာကြီးလဲလို့ တွေးမိတာတွေ ဟာ တကယ်တမ်းကျတော့ သူနဲ့ကိုယ် အမြင်ချင်း မတူညီတာ၊ နေထိုင်ပုံ အလေ့ အကျင့်ချင်း ကွာခြားတာ၊ ဘဝနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ခံယူပုံချင်း ကွဲပြားတာ၊ ဒါလောက် ပဲ။

လူဆိုတာ သူ့ပုံစံနဲ့သူ လာတာ။ တစ်ယောက်တစ်ဘာသာစီပဲ။ ကိုယ်က သူ့ကို ကြောင်တယ်ထင်တဲ့အချိန်မှာ သူကလည်း ကိုယ့်ကို အဲဒီလူက ဘယ်လို ကြီးမှန်း မသိဘူးဗျဆိုပြီး ကိုယ်အမူအရာတချို့၊ ကိုယ့်လုပ်နည်းလုပ်ဟန် တချို့ ကို ရယ်စရာလုပ် ပြောချင်ပြောနေမှာ။

အဲဒီတော့ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ကိုယ့်အလုပ်က အဲဒီ မတူညီသော စရိုက်သဘာဝ ရှိသူများနဲ့ပဲ အလုပ်အင်အားစုတစ်စု စုစည်းဖန်တီးဖို့။ ဒီလိုမှ မဖန်တီးနိုင်ရင် ဘယ်သူတွေနဲ့ အလုပ်သွားလုပ်မလဲ။

လူတွေကို အပြစ်သိပ်မြင်နေလို့ မရဘူး။ ကိုယ်တစ်ယောက်တည်းသာ ဒီ အလုပ်ခွင်နဲ့ အံ့အဝင်ခွင်အကျဆုံးလို့ ယူဆထားလို့ မဖြစ်ဘူး။ လုပ်ငန်းနဲ့ ပတ် သက်ရင် အဓိက အဆုံးအဖြတ်ဟာ သူ့ကြောင့် ဘယ်လောက်အလုပ်ပြီးမြောက် သလဲ ဆိုတာပဲ။ သူ့ဘာသာသူ တစ်နေ့အကြိမ်တစ်ရာ နှပ်ညှစ်တာ မညှစ်တာ အကြောင်း မဟုတ်ဘူး။ သူ့ကြောင့် တခြားလူတွေ သိပ်စိတ်ညစ်ရတယ်၊ အလုပ် လုပ်ရာမှာ အနှောင့်အယှက်ဖြစ်ရတယ်ဆိုရင်တော့ တစ်မျိုးပေါ့။ ဒီလိုမဟုတ် ဘဲနဲ့တော့ လူတစ်ယောက် အဖေတို့ဆီက အလဟဿ အထွက်မခံနိုင်ဘူး။

အခုမစ္စတာမီလာ အလုပ်ထွက်သွားရတဲ့ အကြောင်းရင်းတွေကို သူ့နေရာ က သားစဉ်းစားဆင်ခြင်ကြည့်မယ်ဆိုရင် သားအတွက် အသိပညာအများကြီး တိုးနိုင်တယ်လို့ အဖေမြင်တယ်။ သားစကားအရ အဖေသိရသလောက်တော့ သူ ကြောင်တာတွေ သားသည်းမခံနိုင်ဘူးပေါ့။ ဒီနေရာမှာ သားစဉ်းစားဖို့က အဖေ တို့အလုပ်က ဘာလဲဆိုတာပဲ။ အဖေတို့ဟာ လူတွေရဲ့ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး စရိုက် သဘာဝတွေကို စစ်ဆေးပြုပြင်တဲ့ အလုပ်လုပ်နေတာမဟုတ်ဘူး။ ဆေးဝါးပစ္စည်း

တွေ ထုတ်လုပ်ရောင်းချနေကြတာ။ မစ္စတာမီလာ အဖေတို့နဲ့အလုပ်လုပ်လာတာ ၁၀ နှစ်တောင် ကြာခဲ့ပြီပဲ။ ဒီကာလအတွင်းမှာ ဘယ်အလုပ်သမားကမှ သူနဲ့ ပတ်သက်ပြီး တိုင်တာတောတာ မရှိခဲ့ဘူးဆိုတော့ အခုသားနဲ့ကျမှ ပြဿနာ ပေါ်ရတာ စဉ်းစားစရာ ဖြစ်လာတယ်။

တချို့လူတွေဟာ တခြားလူများနဲ့ အလွယ်တကူ မရောနှောမိတတ်ကြဘူး။ ဒါပေမဲ့ အဓိကလိုအပ်ချက်က အချိန်ပါပဲ။ အခုသားက မစ္စတာမီလာနဲ့ အလုပ်ကိစ္စ ဆက်ဆံရတာ လေးလလောက်ပဲ ရှိသေးတယ်။ အကယ်၍ နောက်ထပ် လေးလလောက်သာ လုပ်ခွင့်ရမယ်ဆိုရင် ဒီလူနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကောင်းကွက်တွေ သားအများကြီး မြင်ချင်မြင်လာမှာ၊ သူနဲ့ ဆက်ဆံရတဲ့ အနေအထားကိုလည်း အခုနဲ့မတူတဲ့ ရှုထောင့်သစ်က ကြည့်ချင်ကြည့်ဖြစ်လာမှာ။

အခု အဖေအတွက် အရေးကြီးတဲ့ ပြဿနာက အဖေတို့မှာ အဖိုးတန်သော လေ့ကျင့်ထားပြီးဖြစ်သော ဝန်ထမ်းတစ်ယောက် ဆုံးရှုံးသွားခြင်းဟာ အလုပ်သမားများနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သား ဝေဖန်ပိုင်းခြားပုံ လွဲမှားနေတဲ့အတွက်ကြောင့်လား ဆိုတာပဲ။ လူတစ်ယောက်ကို ကြိုက်သင့် မကြိုက်သင့် ခွဲခြားသတ်မှတ်တဲ့ သားရဲ့ စံချိန်စံညွှန်းတွေဟာ သဘာဝမကျဖြစ်နေသလား။ အများတကာနဲ့ ကွဲလွဲနေသလား။ အဲဒီလိုဆိုရင်တော့ အဖေတို့ အလုပ်သမားတွေအားလုံး ဆုံးရှုံးမသွားခင် သားကို အရင်ဦးနှောက်ဆေးဖို့ လုပ်ရမှာပဲ။

လုပ်သားတစ်ယောက်ကို သူ့သက်ဆိုင်ရာ နေရာမှာ ကျွမ်းကျင်သွက်လက်စွာ တာဝန်ထမ်းနိုင်သူတစ်ယောက် ဖြစ်လာအောင် လေ့ကျင့်ပေးရတာ ငွေကုန်တယ် သား။ အများကြီး အကုန်ခံရတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ရပ်ဟာ စွမ်းရည်အမြင့်မားဆုံး အနေအထားနဲ့ အမြဲလည်ပတ်နေနိုင်ဖို့ (ဒါ သဘောတရားအရသာ ပြောရတာ၊ လက်တွေ့မှာ မဖြစ်ဘူး) အတွက်ဆိုရင် လုပ်သားအဟောင်းအသစ် လဲလှယ်မှုနှုန်းဟာ အနိမ့်ဆုံး ရှိရလိမ့်မယ်။ လုပ်သားတစ်ယောက် ဝင်လာလိုက် အတော်လေး ကျွမ်းကျင်တော့ ထွက်သွားလိုက်ဆိုရင် အဖေတို့ရသမျှ အမြတ်အစွန်းဟာ လုပ်သားတွေ လေ့ကျင့်ပေးရင်းနဲ့ပဲ ကုန်သွားလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့်မို့ လုပ်ငန်းခွင်ထဲမှာ လုပ်သားတွေ စိတ်ဓာတ်ထက်သန်တက်ကြွနေအောင် အားပေးမြှင့်တင်ရေးသည် လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တယ် ဆိုတာလောက်သာ မဟုတ်။ မဖြစ်မနေ လုပ်ကို လုပ်ရမယ့်အရာတစ်ခု ဖြစ်လာတယ်။

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးပွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

အဲဒီတော့ ချုပ်ပြောရရင် သားလက်အောက်က ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ လုပ်ရည်
ကိုင်ရည်နဲ့ ပတ်သက်လို့ မျက်ခြည်မပြတ် အကဲခတ်ရမယ်။ လူသစ်တွေနဲ့ ပတ်
သက်ရင် ဒီလူဟာ အဖေတို့လုပ်သားအများစုရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည် အဆင့်အတန်း
ကို မီသလား မမီဘူးလား စောင့်ကြည့်အကဲဖြတ်ဖို့ လိုတယ်။ ကိုယ့်ဆီမှာ နှစ်နဲ့
ချီ လုပ်လာခဲ့တဲ့ လူကောင်းတွေကျတော့ အကယ်၍ ဒီလူတစ်ယောက်သည်
ခါတိုင်းထက် လုပ်ရည်ကိုင်ရည် ကျဆင်းသွားတယ်ဆိုရင် ဒါ အရေးကြီးပြီ။
သေသေချာချာ ရပ်စဉ်းစားစမ်း။ ဘာကြောင့် ဆောင်ရွက်မှု ကျဆင်းသွားသလဲ။
ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ပြဿနာတွေ သိပ်ဖိစီးနေလို့လား။ ကိုယ့်အလုပ်ကိုယ် ဂရု
စိုက်တဲ့ အလုပ်ရှင်တစ်ယောက်ဟာ ဒါမျိုးကို ထည့်စဉ်းစားပေးတတ်ရတယ်။
ဒီလူနဲ့ စကားပြောကြည့်၊ မေးမြန်းကြည့်။ သူ့အလုပ်ဟာ ခါတိုင်းစံချိန်ကို မမီ
ဘူး၊ သူ့မှာ ဘာအခက်အခဲရှိသလဲ၊ ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လိုကူညီဖြေရှင်းပေး
ရမလဲ။ တစ်နာရီလောက် ဆွေးနွေးမိရင် အဖြေပေါ်သွားမယ်။ သူ့ကိစ္စပြေလည်
သွားပြီး ဒီလူ့ဆီက နဂိုမူလ အရည်အသွေး ပြန်ရလာမယ်။ လုပ်ကြည့်ပါ။ အကျိုး
ရလဒ်က အံ့ဩစရာပဲ။ စဉ်းစားကြည့်လေ။ ဒီအတွက် ကိုယ်ဘယ်လောက် စိုက်
ထုတ်လိုက်ရသလဲ။ အလွန်ဆုံး သား အလုပ်ချိန် တစ်နာရီနဲ့ သူ့အလုပ်ချိန်
တစ်နာရီပဲ။ ငွေနဲ့တွက်ရင် ဒေါ်လာ ၅၀ ဖိုးပဲ ရှိတယ်။ ဒီတစ်နာရီအတွက် ဘာ
ရလိုက်သလဲ။ လေ့ကျင့်ပြီးသား လုပ်သားတစ်ယောက် မဆုံးရှုံးတော့ဘူးပေါ့။
ဥပမာ မစ္စတာမီလာ ဆိုပါတော့။ အခု သူ့နေရာမှာ လူသစ်တစ်ယောက်ကို သူ့
လောက် ကျွမ်းကျင်အောင် လေ့ကျင့်ရမယ်ဆိုရင် ကုမ္ပဏီအတွက် ဒေါ်လာ ၅၀၀၀
လောက် ကုန်မှာ။

သားလက်အောက်က လူတွေဟာ အဖိုးတန်တွေပါ။ အုတ်ခဲ ကျောက်စရစ်ခဲ
တွေ မဟုတ်ဘူး။ အလွယ်တကူ ဝယ်ယူလို့ရတဲ့ စက်ပစ္စည်းတွေ မဟုတ်ဘူး။
လုပ်ငန်းအတွက် အဓိက အရေးပါတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ။ ဒီအရင်းအနှီးတွေကို
ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရမယ်။ သူတို့ရဲ့ စွမ်းဆောင်မှုတွေကို အမြင့်မားဆုံး
တန်ဖိုးထားတဲ့အကြောင်း သူတို့အမြဲသိမှတ်ခံစားမိနေအောင် သားအစွမ်းကုန်
ကြိုးစားပေးဖို့လိုတယ်။

အဲဒီလိုလုပ်နိုင်မှ နောက်ပိုင်းကျတဲ့အခါ သားရင်ထဲမှာ ကိုယ့်အလုပ်ကို
ကိုယ် အောင်အောင်မြင်မြင် ဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်းကြောင့် ရတဲ့ နှစ်သက်ကြည်နူး
ခြင်း အရသာကို ပီပီပြင်ပြင် ခံစားရမှာ။

အဲဒီတော့မှ အဖေကလည်း တစ်ရှိန်ထိုး တိုးတက်လာတဲ့ အမြတ်အစွန်း
စာရင်းတွေကြည့်ပြီး ဝမ်းသာပီတိဖြစ်နိုင်မှာ။

သားရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်

အဖေ

အစုစပ်လုပ်ငန်းဆိုတာ

အခုရှယ်ယာရှင်တွေ ပါဝင်တဲ့ အပေတို့ လုပ်ငန်းကြီးဟာ ဇွဲလုံ့လ ဝီရိယတွေ ရယ်၊ မေတ္တာတရားတွေရယ်ကြောင့် အောင်မြင်ကြီးပွားခဲ့တာပါ။ သား အခု အစုစပ် လုပ်ငန်းကို တကယ်လက်တွေ့လုပ်ကိုင်တော့မယ်ဆိုရင် သားတို့လူစုထဲမှာလည်း အဲဒီ ဇွဲလုံ့လနဲ့ မေတ္တာတွေ ပြည့်ပြည့်ဝဝရှိနေကြဖို့ လိုလိမ့်မယ်။

အစုစပ်လုပ်ငန်းဆိုတာ

သား

သားသုငယ်ချင်း ဟာရိုးလ်က အကြီးအကျယ် အမြတ်ရနိုင်တဲ့ လုပ်ငန်း တစ်ခု ပူးတွဲလုပ်ကိုင်ဖို့ သားကို ချဉ်းကပ်ပြောဆိုတဲ့အကြောင်း အဖေ ကြားရ တယ်။ လုပ်ငန်းက အဖေတို့ လက်ရှိအလုပ်နဲ့ လုံးဝအဆက်အစပ်မရှိတဲ့ တခြား လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခု ဖြစ်နေတယ်။ ပြီးတော့ ပတ်ဝန်းကျင်က ကြားရတဲ့ စကား တွေအရ သားကို သူတို့လုပ်ငန်းမှာ ပါတနာအဖြစ် ပါဝင်ဖို့ ဖိတ်ခေါ်တဲ့ အကြောင်း ရင်းသည် အဖေတို့ သားတို့လုပ်ငန်း အောင်မြင်ကြီးပွားနေခြင်းကြောင့်ပဲ ဆိုတာ လည်း အဖေသိနေရတယ်။ သားသုငယ်ချင်းတွေက အဖေတို့ အမြတ်အစွန်း တစ်စိတ်တစ်ဒေသကို သူတို့လုပ်ငန်းသစ် ထူထောင်ဖို့အတွက် ယူသုံးချင်တဲ့ သဘောပဲလို့ အဖေကောက်ချက်ချရမှာပဲ။

အခုလောက်ဆိုရင် ဟာရိုးလ်နဲ့ သူ့သုငယ်ချင်းတွေက လုပ်ငန်းကိစ္စတွေ အသေးစိတ် စဉ်းစားတွက်ချက်ပြီးလို့ ဒီကုမ္ပဏီကြီး ဘယ်လောက်အောင်မြင် ကြီးပွားရမယ်၊ ဘာကြောင့် ထိပ်တန်းရောက်ရမယ်ဆိုတဲ့ အကောင်းဘက် အ ကြောင်းအချက်တွေတော့ စုံစုံစေ့စေ့ ရှာတွေ့ပြီးကြရောပေါ့။ အခက်အခဲတွေ၊ အနှောင့်အယှက် အဟန့်အတားတွေ၊ မအောင်မြင်နိုင်တဲ့ အကြောင်းတွေတော့ သူတို့ စဉ်းစားတွက်ချက်တဲ့အထဲမှာ ပါမှာ မဟုတ်တာ သေချာတယ်။

လူတွေရဲ့ သဘာဝက အံ့ဩစရာလည်း ကောင်း၊ ရယ်စရာလည်း ကောင်း တယ်။ ငွေရှာဖို့ ချမ်းသာဖို့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေ ထုတ်လိုက်ကြတာ။ ဘယ်လို ဘယ်ပုံ အောင်မြင်ရမယ်ဆိုတဲ့ အကြောင်းတွေက နာရီဝက်လောက်အတွင်း စဉ်း

စားလို့ရတယ်။ ဘက်စုံထောင့်စုံပဲ။ အခက်အခဲတွေ၊ အနှောင့်အယှက် အဟန့်အတားတွေကို ထည့်မစဉ်းစားမိလို့ နောက်တော့မှ ခံရမယ့်ဒုက္ခတွေက နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြာတဲ့အထိ မပြီးတော့ဘူး။

အဲဒီတော့ သား ဒီလုပ်ငန်းကြီးက ရလာမယ့် သန်းပေါင်းများစွာသော အကျိုးအမြတ်တွေကို မတွက်ချက်သေးခင်မှာ အဖေကြားဖြတ်ပြီး စကားတစ်ခွန်း နှစ်ခွန်း ပြောချင်တယ်။ ဒါကလည်း နောင်တစ်နေ့မှာ အနည်းဆုံးထောင်ပေါင်း များစွာ ရှိလာနိုင်တဲ့ အရုံးငွေတွေ သားရေတွက်မနေရအောင် ကြိုတင်ကာကွယ်ပေးချင်လို့ပါ။

ပထမဆုံး ဟာရီးလ်နဲ့ သူ့သူငယ်ချင်း အင်ဂျင်နီယာနှစ်ယောက်က သားကို သူတို့လုပ်ငန်းထဲ ဝင်ဖို့ ဘာကြောင့် လာပြီးဖိတ်ခေါ်သလဲဆိုတာ အဖေစဉ်းစားကြည့်ချင်တယ်။ သူတို့က ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းသုံး ဧရာမ စက်ပစ္စည်းကြီးတွေအတွက် ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ဖွင့်လှစ်မယ်လို့ ဆိုတယ်။ ဒါက အင်မတန် ကျွမ်းကျင်မှုလိုတဲ့ စက်မှုလုပ်ငန်းတစ်ခုပဲ။ သူတို့က အင်ဂျင်နီယာ ပညာသာ တတ်တယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဘက်မှာတော့ မကျွမ်းကျင်တဲ့အတွက် သား အကူအညီယူရတယ်လို့ စဉ်းစားရအောင်လည်း သားလုပ်နေတာက ဆေးဝါးထုတ်လုပ်ရေးဘက်မှာ။ သူတို့လုပ်ငန်းနဲ့ သဘာဝချင်းလုံးဝတခြားစီ။

အဖေ သူတို့ကို နှိမ်ပြီး ပြောချင်တဲ့ဆန္ဒ လုံးဝမရှိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဒီကိစ္စစဉ်းစားလိုက်တာနဲ့ အဖေခေါင်းထဲ ဝင်လာတာက အဖေတို့မိသားစုရဲ့ ဓန ငွေကြေးဆိုတာပဲ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဖေမြင်တာပြောမယ်။ လူတွေမှာ လုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေ ထုတ်ကြပါတယ်။ အကြံသစ် ဉာဏ်သစ်တွေ ရှိကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆိုပါတော့ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်တဲ့လုပ်ငန်း လုပ်မယ်ဆိုရင် ထုတ်လုပ်မှုဆိုင်ရာ ပြဿနာတွေ သူတို့ဖြေရှင်းနိုင်တယ်။ ဈေးကွက်မှာ ဖြန့်ချိမယ့် ကိစ္စ သူတို့တတ်နိုင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းစတင်လည်ပတ်ဖို့ မတည်ငွေ ရှာမယ်ဆိုတဲ့အခါကျတော့ စောစောက သွက်နေတဲ့ဦးနှောက် အဲဒီမှာ ရပ်သွားတယ်။

အဲဒီတော့ ဘယ်သူတွေ ဘာတွေပဲ ပြောပြော၊ ကမ္ဘာကြီးကတော့ ငွေနဲ့ပဲ လည်ပတ်နေဆဲ ရှိသေးတယ် သား။

ဒါပေမဲ့ ထားပါတော့။ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်က သိပ်ကောင်းတယ်။ အောင်မြင်နိုင်တဲ့ အလားအလာလည်း အရမ်းများတယ်။ သားကိုယ်တိုင်လည်း အကျိုးအမြတ် သန်းပေါင်းများစွာအတွက် ပုံအောဖို့ သိပ်ထက်သန်နေပြီ ဆိုပါစို့။

တကယ် စလုပ်ပြီဆိုတဲ့အခါ ဒီလုပ်ငန်းကို ဘယ်သူကြီးကြပ်မလဲ။ ဘယ်သူ စီမံခန့်ခွဲမလဲ။

သားတော့ ဘယ်နည်းနဲ့မှ မဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတာ သိပ်သေချာတယ်။

သားက အဲဒီလုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုအခြေခံမှ မရှိတာ။ နောက်တစ်ချက်က သား အဲဒီအလုပ်ကို စိတ်အားထက်သန်စွာ လုပ်မယ်၊ အဲဒီအလုပ်အတွက် အချိန်အများကြီးပေးမယ်ဆိုရင် အဖေတို့ မူလလုပ်ငန်းမှာ သားဆီက စွမ်းရည်စိုက်ထုတ်မှုတွေ၊ သားကြောင့် ရရှိလာမယ့် အကျိုးအမြတ်တွေ တိုးလာဖို့ သိပ်ခဲယဉ်းသွားမယ်။ ခုလိုအချိန်အခါမှာ သားရဲ့ ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စတွေကို ဟိုဘက်လုပ်ငန်းထဲ မျှလိုက်တာနဲ့အမျှ အဖေတို့ လုပ်ငန်းရဲ့ အရည်အသွေးတွေရော အမြတ်အစွန်းတွေပါ လျော့နည်းကျဆင်းလာမှာ သေချာတယ်။

အဲဒီတော့ အဖေမြင်တာက သားတို့ ကုမ္ပဏီသစ်အနေနဲ့ အခုအချိန်မှာ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်ပြီးသား မန်နေဂျာတစ်ယောက်လည်း ခန့်နိုင်ဦးမှာမဟုတ်တဲ့အတွက် အစစအရာရာ ဟာရိုးလ်ကိုပဲ စီမံခန့်ခွဲဖို့ လွှဲအပ်ထားရမှာပဲ။ သားလက်ထဲမှာ ဘာရှိသလဲ။ သားက တစ်နေရာမှာ။ သားပိုက်ဆံတွေ ဟာရိုးလ်ကြိုက်သလို သုံးစွဲမှာပေါ့။ အကယ်၍ ဟာရိုးလ်က လုပ်တတ်ကိုင်တတ်တဲ့ လူမို့လို့ဆိုရင်တော့ ထားပါတော့။ ဒါပေမဲ့ ဒါမျိုးက ရှားသားပဲ။ အသက်ကလေးက ၃၂ နှစ်။ လုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲရေးနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဘာသင်တန်းမှလည်း မတက်ဖူးဘူး၊ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံဆိုလို့လည်း တစ်ခုမှ မရှိခဲ့ဖူးဘဲနဲ့ အခုလုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုကို အဆင်ပြေပြေ စီမံတတ် ခန့်ခွဲတတ်ဖို့ဆိုတာ အင်မတန်ခဲယဉ်းတာပဲ။ အဖေတော့ မထင်ဘူး။ ဖြစ်နိုင်ခြေ သိပ်နည်းတယ်။

ဒီလို အနေအထား ရှိတဲ့ လုပ်ငန်းမျိုးမှာ သွားရင်းနှီးမြှုပ်နှံရင် ဆယ်ခုမှာ တစ်ခုလောက်တော့ မြတ်ကောင်းမြတ်လိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘယ်တစ်ခုဟာမြတ်မယ့် ဟာလည်း သိဖို့ မလွယ်ဘူး။ အောင်မြင်မြတ်စွန်းတဲ့လုပ်ငန်းနဲ့ မတွေ့ခင် တခြားရှုံးမယ့်ကိုးခုနဲ့ တိုးပြီး ရှိတဲ့ ဥစ္စာလေး ပြုတ်သွားနိုင်တယ်။

အခုပြောတဲ့အလုပ်က အဖေတို့ လုပ်လက်စလုပ်ငန်းနယ်ပယ်ထဲက မဟုတ်တာရယ် (ကိုယ့်လုပ်ငန်းကိုယ် သိတန်သလောက် သိထားပြီးတာတောင်မှပဲ အမှားတွေ လုပ်မိနေသေးတယ်။) ဟာရိုးလ်နဲ့ အင်ဂျင်နီယာကျောင်းဆင်း သူ့သူငယ်ချင်းတွေက စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အတွေ့အကြုံ မရှိတာရယ်အပြင်၊ နောက်ထပ် ထည့်တွက်ရမယ့်ကိစ္စတစ်ခုက အစုစပ်လုပ်ငန်းများမှာ ကြုံရတတ်တဲ့ လူပုဂ္ဂိုလ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ပြဿနာ။ ဒါတွေက တဖြည်းဖြည်း လုပ်ရင်းကိုင်ရင်းနဲ့မှ တွေ့

လာရ သိလာရတာ။ တကယ့်ကို စိတ်မချမ်းသာစရာ အတွေ့အကြုံတွေနဲ့ ရင်း ပြီး သင်ခန်းစာယူရတာမျိုး။

အခုသားတို့ လုပ်ကြမှာက လေးယောက်စပ်မယ်။ အကျိုးကျေးဇူးကို အညီ အမျှ ခွဲဝေခံစားကြမယ်။ သားက ငွေစိုက်။ ဟာရိုးလ်က ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲ။ ချာလီက ဈေးကွက်အပိုင်း တာဝန်ယူမယ်။ ဖရက်က ထုတ်လုပ်တဲ့အပိုင်း၊ လုပ် ငန်း ဆောင်ရွက်တဲ့အပိုင်း။

အစပိုင်းမှာတော့ အားလုံး မျှော်မှန်းချက် ကိုယ်စီနဲ့ ထက်ထက်သန်သန် တက်တက်ကြွကြွ လုပ်ကြမှာပါ။ ကိုယ့်အစွမ်းအတ္တိ ရှိသမျှ အကုန်ထုတ်သုံးကြ မှာပဲ။ ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းလောကမှာ ဖြစ်လေ့ဖြစ်ထရှိတာက အချိန်လေး အတော် ကြာလာတဲ့အခါ၊ ဒီလို လေးယောက်အုပ်စုတွေမှာ တစ်ယောက်နှစ်ယောက်က တဖြည်းဖြည်း အရှိန်သေလာတယ်။ အားထုတ်မှု လျော့လာတယ်။ ဒါ လုပ်ငန်း မအောင်မြင်မှ မဟုတ်ဘူး။ အဆင်ပြေ အောင်မြင်နေတဲ့ကြားထဲကကို ဖြစ်တတ် တာ။ တစ်နည်းနည်းနဲ့ ဖြစ်ကို ဖြစ်လာတာ။ အလုပ်က အရမ်းများ၊ တစ်ပတ် မှာ နာရီ ၇၀၊ ၈၀ ဆိုတာမျိုး လုပ်လာရပြီဆိုရင် တစ်ယောက်ယောက်က စဖောက် တော့မယ်။ ဒီလူကိုယ်တိုင်က အလုပ်ပင်ပန်းတာ မခံနိုင်လို့ ဖြစ်ချင်ဖြစ်မယ်။ ဒါမှမဟုတ် အိမ်က မိန်းမက ပူညံ့ပူညံ့ ပြဿနာတက်မယ်။ ဒါ ပျက်စီးဖို့ စ တာ ပဲ။

“ဟာ ဟိုချာလီဆိုတဲ့အကောင်က ဧည့်သည်တွေနဲ့ နေ့လယ်စာ စားစရိတ် ဆိုပြီး နေ့တိုင်း ဒေါ်လာ ၂၀၀ ယူနေတယ်။ ငါကျတော့ အလုပ်ကို ကျုံးရုန်းလုပ် နေရတယ်”

“သူများတွေ တစ်ယောက်မှ မလုပ်တာ။ ငါက တစ်ညလုံး ဘာအတွက် ဒုက္ခ ခံနေရမှာလဲ။ ငါရှာလို့ တစ်ကျပ်ရရင် ၇၅ ပြားက သူတို့အိတ်ထဲ ရောက်တာ”

အဲဒီလိုတွေ တွေးလာကြမယ်။ သားနဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့လည်း စဉ်းစား လာလိမ့်မယ်။ ဟာ အဲဒီငနဲက ဘာတစ်ခုမှ မလုပ်ဘဲ တို့ရှာလို့ တစ်ကျပ်ရတိုင်း တစ်မတ်စီ ဝေစုခွဲနေတာလို့ မကျေမနပ်ဖြစ်လာကြမှာ။ ဒါ အစဉ်အဆက် ဖြစ်မြဲ ဓမ္မတာပဲ။ လူတွေရဲ့ မှတ်ဉာဏ်တွေက ကြာကြာမခံတတ်ဘူးလေ။ သူတို့ကုမ္ပဏီ စိတ်ကူးယဉ်ဘဝက တကယ်လက်တွေ့ဖြစ်လာဖို့ သားရဲ့ ငွေကြေးပံ့ပိုးမှုကို ယူခဲ့ ရတယ်ဆိုတာ သူတို့သိပ်ကြာကြာ သတိရကြမှာ မဟုတ်ဘူး။ ကြာရှည် ကျေးဇူး တင်နေမှာ မဟုတ်ဘူး။ ခင်ဗျား ကျုပ်တို့အတွက် ဒီနေ့ဘာလုပ်သလဲဆိုတဲ့ စကား မျိုး များမကြာခင် သူတို့ ပြောကြလိမ့်မယ်။

အဲဒီတော့ သားအနေနဲ့ အဲဒီအစုစပ်လုပ်ငန်းကို မဖြစ်မနေ လုပ်ချင်နေပြီ ဆိုရင်တော့၊ ခုရှုပ်မှ နောင်ရှင်း ဆိုသလို လုပ်ကိုင်ပုံ နည်းလမ်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ စဉ်းစားစရာ ရှိတာတွေကို ခုကတည်းက တိတိကျကျ စဉ်းစားချမှတ်ထားဖို့ လို လိမ့်မယ်။

ကောင်းကွက်တစ်ခုကတော့ သား ဒီလူငယ်တွေအကြောင်း ကောင်းကောင်း သိထားခြင်းပဲ။ သူတို့ရဲ့ ရိုးမြောင့်မှု ဉာဏ်ပညာရှိမှုနဲ့ ဘယ်သူဘယ်လောက် လုံ့လ ဝီရိယရှိတယ်ဆိုတာတွေ သား သိပြီးဖြစ်တာ သိပ်တန်ဖိုးရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ ကို လက်တွေ့လုပ်ငန်းဘဝထဲ ဝင်လာတဲ့အခါ ကြုံရတွေ့ရမယ့် အခက်အခဲတွေ၊ ပေးဆပ်ရမှုတွေ၊ စိုက်ထုတ်အနစ်နာခံရမှုတွေအကြောင်းလည်း ကြိုတင်ပြီး ပြော ဆို ဆွေးနွေးထားဖို့ လိုအပ်လိမ့်ဦးမယ်လို့ အဖေထင်တယ်။ လုပ်ငန်းခွင်ထဲမှာ အချိန်နာရီတွေ ရှည်လျားစွာ လုပ်ကိုင်လာရတဲ့အခါ ဒီဒုက္ခတွေ မချရင်ဆိုင်လာ ရလိမ့်မယ်။ ဒါတွေအတွက် အသင့်ပြင်ထားနိုင်ဖို့ လိုတယ်။ ပင်ပန်းကြီးစွာ ကြီး စားပြီးမှ အောင်မြင်တတ်တာ လုပ်ငန်းတိုင်းရဲ့ သဘာဝပဲ။ ဒီကိစ္စနဲ့ ပတ်သက် ပြီး သား သူတို့ကို နှုတ်နဲ့တင် မဟုတ်၊ စာနဲ့ပါ သေသေချာချာရေးပြီး ပြောဆို အကြံပေးထားမယ်ဆိုရင် နောင်တစ်နေ့ တကယ် အခက်အခဲတွေ ကြုံလာတဲ့ အခါ စိတ်ပျက်ချင် စိတ်တိုချင်လာတဲ့အခါကျတော့ အနည်းဆုံး သားရဲ့ကြိုတင် သတိပေးခဲ့မှုအတွက်တော့ သားကို သူတို့ လေးစားမိကြလိမ့်မယ်။

နောက်တစ်ချက် အစုရှယ်ယာ ဖွဲ့စည်းပုံ၊ အကျိုးခံစားခွင့် ခွဲဝေပုံနဲ့ ပတ် သက်လို့ နည်းနည်းအလေးအနက် စဉ်းစားရအောင်။

အခုမြင်ရတဲ့အတိုင်းဆိုရင် ဒီအဖွဲ့ထဲမှာ သားအပြင် အဓိက ကျသူဟာ ဟာရီးလ်ပဲ ရှိတယ်။ ချာလီနဲ့ ဖရက်(ဒ)က လုပ်ငန်းအတွက် လိုအပ်သူတွေမှန် တယ်။ သို့သော် ခေါင်းဆောင်တွေတော့ မဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ လူတိုင်းကတော့ လုပ်ငန်းတစ်စိတ်တစ်ဒေသကို ပိုင်ဆိုင်ချင်ကြမှာပဲ။

အဲဒီတော့ အားလုံးလည်း ကျေကျေနပ်နပ်ဖြစ်အောင် သဘာဝကျကျ လုပ် နိုင်မယ့် နည်းလမ်းက ဟာရီးလ်နဲ့ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ဆွေးနွေး။ လုပ်ငန်း ရှယ် ယာ အများစုကို သူနဲ့သားနဲ့ပဲ ပိုင်ရမယ်။ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်း ဆိုပါတော့။ အဲဒါကို တစ်ယောက်တစ်ဝက် အညီအမျှခွဲ။

လုပ်ငန်းကိစ္စဆိုတာ ရှင်းလင်းအောင် လုပ်ရတယ်။ နောင်တစ်နေ့ မျက် နှာပျက်စရာမဖြစ်အောင် ဒီကနေ့ မျက်နှာပူခံရတယ်။ အဲဒါကတော့ ချာလီနဲ့ ဖရက်(ဒ)။ သူတို့ရှယ်ယာဟာ တစ်ယောက် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းစီပဲ ဖြစ်မယ်။ ဒါ

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးပွားမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်

ပြောရမှာပဲ။ သူငယ်ချင်းတော့ သူငယ်ချင်းပဲ။ ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အပိုင်းကျတော့ ဒီလိုမလုပ်ရင် ဒုက္ခရောက်သွားမယ်။

သူတို့ပိုကျေနပ်အောင် အကျိုးခံစားမှုအပိုင်းမှာ မက်လုံးတစ်ခု ထည့်ပေးထားဖို့တော့ လိုတယ်။ နှစ်စဉ် အမြတ်ငွေ စာရင်းတွက်ရင် အဲဒီငွေရဲ့ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်း (အမြတ်ခွန် မနုတ်မီ) ကို သူတို့သုံးဦး အညီအမျှ (၁၀ ရာခိုင်နှုန်းစီ) ပေးမယ်။

အဲဒါဆိုရင် သူတို့အတွက် မက်စရာနှစ်ခုရှိသွားမယ်။ တစ်ခုက လုပ်ငန်းပိုင်ဆိုင်မှုအပိုင်း။ လူတိုင်း လုပ်ငန်းရှယ်ယာ တစ်စိတ်တစ်ဒေသ ပိုင်ဆိုင်ခွင့် ရထားပြီ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီမက်လုံးက ရေရှည်တက်ကြွအောင် လုပ်ပေးမထားနိုင်ဘူး။ ဒါက လက်ထဲ ချက်ချင်းငွေဝင်လာမှာမှ မဟုတ်တာ။ လုပ်ငန်း အောင်မြင်လာပြီ၊ ရှယ်ယာဝင်ဖို့ ချေးငှားထားတာတွေ ကျေအောင် ဆပ်ပြီးပြီဆိုတော့မှ ကိုယ်သုံးဖို့ ရတဲ့အဆင့် ရောက်မှာ။ ဒီအတွက် အချိန်အများကြီး စောင့်ရမှာ။ နှစ်စဉ် ခွဲဝေမယ့် အမြတ်ငွေကတော့ သိပ်မကြာခင် ကိုယ်တကယ်သုံးရမှာ။ အဲဒါလေး ရှိတဲ့အခါ အလုပ်လုပ်ရတာ ပိုအားရှိတယ်။

နောက်ပိုင်းမှာ ပြဿနာမရှုပ်အောင်အတွက် နောက်ထပ် လုပ်ထားစရာ တစ်ခုက သားပါတနာသုံးယောက်ကို ရှေ့နေရယ်၊ စာရင်းစစ်ရယ်နဲ့အတူ ပိုင်းထိုင်စေပြီး အစုရှယ်ယာတွေရဲ့တန်ဖိုးကို တစ်နှစ်တစ်ခါ တွက်ချက်သတ်မှတ်မယ့် နည်းစနစ်တစ်ရပ် သဘောတူ ရေးဆွဲကြဖို့။

အစုစပ်လုပ်ငန်းတွေမှာ ကွဲပြားပြားပြီဆိုရင် လင်မယားကွဲတာလောက် စာရင်းရှုပ်တာ။ ခွဲထွက်သွားမယ့်လူက သူ့အစုရှယ်ယာကို မတန်တဆ တန်ဖိုးရှိတယ်ထင်တယ်။ ကျန်တဲ့လူက သူလိုချင်တဲ့ ဈေးနဲ့ ယူမထားလိုက်နိုင်ဘူး။ အဲဒီတော့ မူလက ၁၀၀၀ တန် ရှယ်ယာဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ တိုးတက်မှု ဆုတ်ယုတ်မှု အခြေအနေတွေအရ ဒီကနေ့ ဘယ်လောက်တန်နေသလဲ။ ၁၀၀၀၀ လား၊ ၁၀၀ လား၊ အနီးစပ်ဆုံး သိနေအောင် တစ်နှစ်တစ်ခါတော့ တန်ဖိုးတွက်ရမယ်ဆိုတာ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်း ချထားဖို့ လိုတယ်။ အဲဒီတော့ တစ်ဝက်တစ်ပျက်နဲ့ ထွက်ချင်ရင် နောက်ဆုံးတွက်ထားတဲ့ ဈေးနဲ့ညှိ။ သူ့ရှယ်ယာတွေရဲ့ တကယ်လက်ငင်း တန်ဖိုးဟာ ဘယ်လောက်ရှိသလဲ၊ သူ့ဘာသာသူလည်း သိမယ်။ ကျန်တဲ့လူတွေလည်း လက်ခံနိုင်ကြမယ်။

နောက်တစ်ချက်၊

သားက သူတို့လုပ်ချင်နေတဲ့အလုပ် ဖြစ်မြောက်အောင် ငွေရင်း ထည့်ဝင်ရသူဖြစ်ပြီး လူကိုယ်တိုင်လည်း မပါဝင်နိုင်တဲ့အတွက် လုပ်ငန်းကိစ္စတွေနဲ့ ပတ်

သက်ရင် သားရဲ့ ရှေ့နေတွေ၊ စာရင်းစစ်တွေကိုပဲ သုံးစွဲဖို့ တောင်းဆိုရလိမ့်မယ်။ အဲဒီနည်းနဲ့သာလျှင် သားထည့်ထားတဲ့ ငွေကြေးကို သား ထိန်းသိမ်းကြီးကြပ် နိုင်လိမ့်မယ်။ သားပါတနာတွေ အဲဒီငွေရင်းနဲ့ ဘယ်လိုလုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နေ ကြတယ် ဆိုတာလည်း သိနေနိုင်လိမ့်မယ်။

အစုရှယ်ယာရှင်တွေပါဝင်တဲ့ အဖေတို့လုပ်ငန်းကြီးဟာ ဇွဲလုံ့လ ဝီရိယ တွေရယ်၊ မေတ္တာတရားတွေရယ်ကြောင့် အောင်မြင်ကြီးပွားခဲ့တာပါ။ သားအခု အစုစပ်လုပ်ငန်းကို တကယ် လက်တွေ့လုပ်ကိုင်တော့မယ်ဆိုရင် သားတို့လူစု ထဲမှာလည်း အဲဒီဇွဲလုံ့လနဲ့ မေတ္တာတွေ ပြည့်ပြည့်ဝဝ ရှိနေကြဖို့ လိုလိမ့်မယ်။

ဒီဟာတွေ မှာကြားပြီးတဲ့နောက်မှာတော့ နိဂုံးချုပ် စကားလေးတစ်ခွန်းပဲ အဖေ ပြောပါ့မယ်။ ‘မစွန့်စားဘဲနဲ့တော့ ဘာမှ ရမလာနိုင်ဘူး’ တဲ့ သား။ လုပ်ငန်း မှန်သမျှ အနည်းနဲ့အများ စွန့်စားရတာချည်းပဲ။ အဲဒီတော့ စဉ်းစားတွက်ချက် ပြီးသာ လုပ်ပါ။ အဖေ အားပေးပါတယ်။

သားရဲ့ ပါတနာ

အဖေ

တာဝန်ခွဲဝေခိုင်းစေတတ်ခြင်း

လုပ်ငန်းတစ်ခု တည်ထောင်တယ်ဆိုတာ ပိရမစ်တစ်ခုကို ထိပ်ကနေ အောက်
 ခြေထိ ပြောင်းပြန်တည်ဆောက်ယူတာနဲ့ သဘောချင်း ဆင်တူတယ်။ သားက ထိပ်
 ဆုံး ကျောက်တုံး။ သားအောက်မှာ ကြံ့ခိုင်သော ထောက်မနိုင်သော ကျောက်တုံး
 တွေ အဆင့်ဆင့် ဘယ်လောက်တည်ဆောက်သွားနိုင်သလဲဆိုတာက သားရဲ့ လူ
 ကဲခတ်တတ် ချွေးချယ်တတ်မှု၊ လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးတတ်မှု၊ လွှဲအပ်ခိုင်းစေတတ်မှု၊
 ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲတတ်မှု၊ စွမ်းရည်အလျောက် ချီးမြှောက်မြှင့်တင်တတ်မှုတွေပေါ်
 မှာ မူတည်တယ်။

တာဝန်ခွဲဝေခိုင်းစေတတ်ခြင်း

သား

ပြီးခဲ့တဲ့အပတ်က သားရုံးခန်းမှာ နေ့စဉ် ညဉ့်နက်တဲ့အထိ ထိုင်ပြီး အဖေတို့ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ရှေ့နှစ်ပိုင်းအတွက် ခန့်မှန်းခြေငွေသားစီးဆင်းလည်ပတ်မှု (cash-flow projections) စာရင်းတွေ ကိုယ်တိုင်ပြင်ဆင်ပြုစုပေးခဲ့တာ ချီးမွမ်းစရာ ပါ။

ဘဏ်မှာ အဖေတို့ ကြွေးကန့်မျဉ်း (line of credit) တိုးမြှင့်ဖို့အတွက် ဒီကိန်းဂဏန်းတွေ လိုအပ်နေကြောင်းကို အချိန်ကပ်ပြီးတော့မှ ဘဏ်က အကြောင်းကြားဖြစ်တယ်။ ဒါကို သားက လိုက်လိုက်လျောလျော လျင်လျင်မြန်မြန် ဖြစ်မြောက်အောင် ဆောင်ရွက်ပေးလိုက်တော့ သူတို့ဘက်က အများကြီး ဝမ်းသာကြမှာ၊ သားအပေါ် အထင်လည်း ကြီးကြမှာပါ။

ဒါပေမဲ့ အဖေစိတ်ထဲမှာ အနှောင့်အယှက်ဖြစ်ရတာတစ်ခု ရှိတယ်။ ဒီစာရင်းဇယားတွေ အားလုံး သားကိုယ်တိုင် တစ်ဦးတည်းပြီးစီးအောင် လုပ်ကိုင်ခဲ့တယ် ဆိုတဲ့ကိစ္စပဲ။

အဖေ ဒီကိစ္စသားကို လှမ်းမေးတော့ သားက အဲဒီစာရင်းဇယားတွေကို တခြားလူတွေ အကူအညီယူပြီးလုပ်ရင် ကြာနေမယ်။ သားတစ်ယောက်တည်း လုပ်ရင် အဲဒီထက် သုံးဆလောက် ပိုမြန်မြန်ပြီးမယ်လို့ ပြောခဲ့တယ်။

ဒါ ဟုတ်ကောင်းဟုတ်ပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်လက်အောက်က လူတွေ အလုပ်တတ်အောင် သင်နေရ လက်တွဲခေါ်နေရတာ အချိန်ကုန်ကောင်း ကုန်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီလိုမှ သင်မထားဘူးဆိုရင် နောင် ဆယ်နှစ်ကြာတဲ့အထိလည်း

ဒီအလုပ်မျိုး ပေါ်လာတိုင်း ကိုယ်တိုင်ချည်း ထထလုပ်နေရမှာပေါ့။ ဆိုပါစို့။ သား နေထိုင်မကောင်း ဖြစ်မယ်။ ဒါမှမဟုတ် တစ်နေရာရာရောက်နေမယ်။ ဒါမှ မဟုတ် တခြားအရေးကြီးတဲ့ အလုပ်တွေ ပိနေမယ် ဆိုပါတော့။ ဒီအလုပ်က ခုလိုပဲ အလျင်စလို ပေါ်လာပါပြီတဲ့။ ဟိုဟာလုပ်ရမလို့၊ ဒီဟာလုပ်ရမလို့၊ သား မနိုင်မနင်းတွေ ဖြစ်ပြီပေါ့။ ပြီးတော့ ဒီထက် ပိုအရေးကြီးတာက လုပ်ငန်းတွေ သား မနိုင်တော့ဘူး၊ အချိန်မီ မရှင်းလင်းနိုင်တော့ဘူးဆိုရင် ကုမ္ပဏီမှာ လာ ထိခိုက်မယ်။

ဒါကြောင့်မို့ အဖေ အခု ဒီစာမှာ တာဝန်ခွဲဝေခိုင်းစေတတ်ခြင်း ဆိုတဲ့ အကြောင်းကို ရေးရတာပဲ။

အဖေ့ကို လူတွေ မေးကြမုန်းကြတာ ရှိပါတယ်။ ‘ခင်ဗျား ကုမ္ပဏီတွေ အများကြီးလဲ စီမံခန့်ခွဲနေတယ်။ ဒီကြားထဲ လေယာဉ်အပျော် လျှောက်မောင်း ဖို့၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် အလှတွေ ခံစားဖို့ဆိုပြီး တစ်လနှစ်လ ကြာအောင်လဲ သွားနေနိုင်တယ်။ ဘယ်လိုများ စီမံထားသလဲဗျာ’ တဲ့။ ဒီမေးခွန်းမျိုး မေးကြတာ အကြိမ်ပေါင်းကို မရေမတွက်နိုင်တော့ပါဘူး။ အဖေ အမြဲတမ်း ဖြေပါတယ်။ ‘ကျွန်တော့်မှာ သိပ်ကျွမ်းကျင်တဲ့ စီမံခန့်ခွဲရေးသမားတွေ ရှိတယ်ဗျာ၊ နေ့စဉ် လုပ်ငန်းတွေကို ဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေက နိုင်နိုင်နင်းနင်း ကြည့်ရှုပေးထားပါတယ်’ လို့။ ဒီအတိုင်းပဲ အဖေ ပြောတယ်။

အဖြေက လွယ်လှချည်လားလို့ သား ထင်မယ်။ မှန်တယ်။ အလွယ်လေး ပဲ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီလို လွယ်သွားမယ့်ကိစ္စကို လူတွေ ဘယ်လောက်အထိ မလုပ်ကြ သလဲဆိုတာ သိရရင် သား အံ့သြမယ်။ ကိုယ့်လက်အောက်က လူတွေကို လိုအပ် တဲ့အခါ ကိုယ့်အလုပ်တာဝန်တွေ လွှဲနိုင်သမျှ လွှဲအပ်ခိုင်းစေနိုင်အောင် အဆင့် မြင့် လေ့ကျင့်ပေးတာမျိုး လုပ်ငန်းရှင်တွေ သိပ်လုပ်ခဲ့ကြတယ် သား။ ဘာကြောင့် လဲဆိုတာ အဖေတော့ နားမလည်နိုင်လောက်အောင်ပဲ။ မယုံတာလား။ စဉ်းကို မစဉ်းစားတတ်ကြတာလား။ ဒါမှမဟုတ် သူ လုပ်တာက ကိုယ့်ထက် ပိုကောင်း နေမှာ စိုးလို့လား။

နောက်ဆုံးအချက်က အများဆုံးဖြစ်လိမ့်မယ် ထင်တယ်။ အဖေကတော့ ဒီလို မဟုတ်ဘူး သား။ အောက်လူကို လွှဲနိုင်သမျှ လွှဲတယ်။ အထူးသဖြင့် နိစ္စရူဝ လုပ်ရတဲ့ အလုပ်မျိုးတွေ၊ အသေးစိတ် အချိန်ယူ လုပ်ရတဲ့ အလုပ်မျိုးတွေ။ အဖေ ခန့်ထားတဲ့ လုပ်ငန်းအကြီးအကဲ တစ်ယောက်က အလုပ်တစ်ခုကို သူ့ လက် အောက် လူတစ်ယောက်လက်ထဲ လွှဲအပ်ထားပါတယ်။ အဲဒီလူက ကျွန်တော့်

ထက် ပို ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင် လုပ်နိုင်မှာမို့ပါလို့ တင်ပြလာမယ်ဆိုရင်လည်း အဖေ ဝမ်းထက် ပို ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင် လုပ်နိုင်မှာမို့ပါလို့ တင်ပြလာမယ်ဆိုရင်လည်း အဖေ ဝမ်းသာတယ်။ သူ လွဲအပ်ထားတဲ့လူဟာ သူ့ကိုယ်တိုင်ထက်ရော အဖေထက်ပါ ဒီကိစ္စကို ပိုအောင်အောင်မြင်မြင် ဆောင်ရွက်နိုင်မှာပါလို့ ပြောရင် အဖေ ပိုတောင် သဘောကျသေးတယ်။ အဲဒီလို လုပ်တတ်တဲ့ လုပ်ငန်းအကြီးအကဲမျိုးကိုလည်း အဖေ သိပ် တန်ဖိုးထားတယ်။ သူတို့ကိုယ်တိုင် အဲဒီအချက်ကို သိပ် သဘောပေါက်ကြစေချင်တယ်။

အလုပ်လုပ်ချင်စိတ် ထက်သန်တဲ့လူ၊ လုပ်လည်း လုပ်တတ်သူတိုင်းကို သူ လုပ်နိုင်သမျှ အမြင့်ဆုံးအတိုင်းအတာထိ လုပ်ခွင့်ပေးတဲ့အခါ သူတို့ရဲ့လုပ်ရည် ကိုင်ရည်တွေလည်း တက်လာတယ်။ ကိုယ်လုပ်ငန်းလည်း ဖွံ့ဖြိုးလာတယ်။ လုပ်ငန်း တိုးတက်ကြီးပွားအောင် လုပ်တဲ့နေရာမှာ ဒီနည်းထက် ထိရောက်လျင်မြန်တဲ့ နည်းလမ်း မရှိဘူးလို့ အဖေထင်တယ်။

ဒီလိုပဲ။ အဲဒါနဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက် လုပ်နည်းကိုင်နည်းဖြစ်တဲ့ ကိုယ့်အမှုထမ်းတွေ အရည်အသွေး တိုးတက်ခွင့် မရအောင် ပိတ်ထား ကန့်သတ်ထားခြင်းဟာလည်း လုပ်ငန်းမကြီးပွား မတိုးတက်အောင် ပိတ်ထား ကန့်သတ်ထားခြင်းပဲ ဖြစ်တယ်လို့ အဖေ ဆိုချင်တယ်။

ကျွမ်းကျင်လိမ္မာသူများကို ဆိုင်ရာဆိုင်ရာ တာဝန်တွေ ခွဲဝေခိုင်းစေတတ်ဖို့ လိုအပ်တဲ့အကြောင်း ဟိုးဘီစီ ၇၀၀ ခေတ်လောက်ကတည်းက စာဆိုကြီး ဟိုးမား ပြောခဲ့ဖူးတယ်။

“အစစအရာရာ သင်ကိုယ်တိုင်ချည်း ဦးစီးလုပ်ကိုင်မနေနိုင်ဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူတစ်ယောက်ကို နတ်တစ်ပါးက စစ်မှုရေးရာ ကျွမ်းကျင်သူဖြစ်စေဖို့ ဆုပေးထားတယ်။ ဟိုလူတစ်ယောက်ကျတော့ တခြားနတ်တစ်ပါးက အကပညာ ပါရမီထူး ရှိစေလို့ ပေးထားတယ်။ ဒီလိုပဲ နောက်တစ်ယောက်က အဆိုအတီးပညာ ရထားတယ်။ နောက်တစ်ယောက်ကျတော့ မဟာ နတ်မင်းကြီး ဇီးယုစ်က ဦးနှောက်ကောင်းကောင်း ထည့်ပေးထားခဲ့တယ်” တဲ့။

လူအမျိုးမျိုး ကျွမ်းကျင်မှုအသွယ်သွယ်ဆိုတဲ့ သဘောပဲ။

လုပ်ငန်းတာဝန်ကို ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်စွာ ခွဲဝေပေးတတ်ဖို့အတွက် ပထမဆုံး လိုအပ်ချက်က ကိုယ့်လက်အောက်အမှုထမ်းတွေရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှု အရည်အသွေး၊ သူတို့အသီးသီးရဲ့ ရည်မှန်းချက်နဲ့ အလိုဆန္ဒတွေကို သေသေချာချာ စိစစ်သုံးသပ်မိထားဖို့ပဲ။ အခွင့်သာ ကြုံမယ်ဆိုရင် လုပ်သားတိုင်းလိုလိုဟာ သူတို့ ဘယ်အတိုင်းအတာထိ စွမ်းဆောင်နိုင်တယ်ဆိုတာ ပြသချင်ကြစမြဲပဲ။ လုပ်ငန်းတာ

ဝန်သစ် ပေးအပ်ခံရတဲ့နေ့မှာ အဲဒီလုပ်သားအားလုံးဟာ ကိုယ့်ကိုကိုယ် လေးစားယုံကြည်မှုအပြည့်အဝနဲ့ တက်ကြွနေကြမှာ သား မြင်ရလိမ့်မယ်။ လုပ်သား တစ်ယောက်အဖို့ ကိုယ့်ကိုအများကြားက ရွေးထုတ်ပြီး ကိုယ်ပုံမှန်လုပ်နေရတဲ့အလုပ်ထက် ပိုစိတ်ဝင်စားစရာလည်း ကောင်း၊ ကိုယ့်အရည်အခြင်းကိုလည်း ပိုပြသနိုင်မယ့် တာဝန်မျိုး ပေးအပ်ခံရတဲ့အခါလောက် ကျေနပ်အားတက်စရာကောင်းတာမျိုး ရှိမှာမဟုတ်ဘူး။ ဒါက လစာတိုးတာထက် အများကြီး ပိုအရေးကြီးတယ်။ သူ့ထက် ပိုပြီး စိတ်ကျေနပ်မှု ခံစားရနိုင်မယ့် ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ပဲ ရှိတယ်။ အဲဒါ သားပဲ။ ကိုယ့်အောက် လုပ်သားတွေကို ပိုပြီး အဆင့်မြင့်တဲ့ လုပ်ငန်းတာဝန်သစ်တွေ လွှဲပြောင်းခွဲဝေပေးအပ်နိုင်ခဲ့တာ၊ အဲဒီတာဝန်သစ်တွေမှာ ဒီလူတွေ အောင်အောင်မြင်မြင် လုပ်ကိုင်နေနိုင်တာ။ ဒါတွေကို မြင်နေရတဲ့အတွက် ခံစားရမယ့် ကျေနပ်မှုအရသာကို သားတကယ် လက်တွေ့ကျင့်သုံးကြည့်တဲ့အခါမှ သိရမှာ။

တာဝန်တွေ ခွဲဝေလွှဲအပ်နိုင်ဖို့အတွက် နောက်ထပ်လိုအပ်ချက်တစ်ရပ် ရှိသေးတယ်။ ဒါက သားတစ်ခါမှတောင် မစဉ်းစားမိခဲ့တဲ့ ကိစ္စဖြစ်ချင် ဖြစ်နိုင်တယ်။ လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးမှု။

လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ရှိပြီး မဆုတ်မနစ်စိတ်ဓာတ်လည်း ရှိတဲ့ လက်အောက်အဖွဲ့တစ်ခု ခိုင်ခိုင်မာမာ ဖွဲ့စည်းထားနိုင်ဖို့အတွက် လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးမှု မရှိမဖြစ် လိုအပ်တယ်။ ဒါ အခြေခံအကျဆုံး အချက်ပဲ။ တကယ်အောင်မြင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေကို ကြည့်ရင် များသောအားဖြင့် သိပ်တော်တဲ့ ဆရာကောင်းတွေ ဖြစ်နေတာ တွေ့ရလိမ့်မယ်။

လက်အောက်လူတွေကို လေ့ကျင့်သင်ကြားရေး လုပ်ငန်းဆိုရင် ပထမဆုံး ပုံစံတစ်ခု သေသေချာချာ ချရမယ်။ ကိုယ်သွားရမယ့် ပုံစံကို သူတို့ ကောင်းကောင်း သဘောပေါက်အောင် အချိန်တော့ ပေးရမယ်။ ပြီးတော့မှ သူတို့ကို စိတ်ဓာတ်တက်ကြွအောင် နှိုးဆွပေးတဲ့နည်း လိုအပ်တဲ့ အစိတ်အပိုင်းမှာ ဖေးမကူညီတဲ့နည်းတွေနဲ့ သူတို့ အတတ်နိုင်ဆုံး အမြင့်ထိရောက်အောင် တင်ပေးရမယ်။

သားလူတွေ သားစိစစ်ရွေးချယ်ပြီးပြီ၊ ဒီလူတွေကို လေ့ကျင့်မြှင့်တင်မယ့် အစီအစဉ်အတွက် လိုအပ်တာတွေအားလုံး ပြင်ဆင်ပြီးပြီဆိုရင် စောစောက သားကိုယ်တိုင် လုပ်နေခဲ့ရတဲ့ တချို့အလုပ်တွေဟာ သူတို့တွေလက်ထဲ ဖြန့်ခွဲပြီး ရောက်သွားရမယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒါနဲ့ မပြီးသေးဘူး။ တာဝန်ဖြန့်ဝေမှု အောင်အောင်မြင်မြင် ဖြစ်ဖို့အတွက် အသွင်ပြောင်းကာလမှာ စနစ်တကျကြီးကြပ်ကွပ်ကဲပေးဖို့ လိုသေးတယ်။ သားနဲ့၊ သားတာဝန်တချို့ ခွဲဝေယူထားတဲ့ လက်အောက်လူများ

ကြားမှာ ဘယ်ပုံစံ ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်မယ်ဆိုတဲ့ စနစ်တစ်ခုတော့ ချထားရလိမ့်မယ်။ အဲဒါမှ သူတို့အခြေအနေတွေ သား မပြတ်သိနေမယ်။ ဘယ်နေရာမှာတော့ အဆင်မပြေဖြစ်နေပြီ၊ ဘာတွေ မှားယွင်းကုန်ပြီဆိုတာ ချက်ချင်းသိချက်ချင်းပြင်နိုင်မယ်။ ဒီအချိန်မှာ အရေးကြီးတာတစ်ခုက သား သူတို့ကို စိတ်ချဖို့၊ ဒီလူတွေကို ဒီလိုလေ့ကျင့်ပေးရင်းနဲ့ တဖြည်းဖြည်း သူတို့လုပ်ငန်းတာဝန်သစ်တွေ သူတို့အောင်အောင်မြင်မြင် လုပ်သွားနိုင်မယ်ဆိုတာ ယုံကြည်မှုအပြည့်ရှိနေဖို့ပဲ။ သူတို့အတွက် သိပ်ခက်နေတဲ့ နေရာတွေကျတော့မှ သားက ဝင်ကူ။

သူတို့အတွက် တောင်တက်ခရီးပြီးဆုံးသွားပြီ၊ သာယာပြန့်ပြူးတဲ့ ကုန်းပြင်မြင့်ပေါ် ရောက်သွားပြီ ဆိုတော့မှ သားယူနေတဲ့ လခဟာ သား တကယ်လုပ်ရမယ့် အလုပ်တာဝန်ကို ထမ်းဆောင်ရင်း ထိုက်ထိုက်တန်တန် ယူနေတာ ဖြစ်မှာ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သားအခုနေရာမှာ ထိုင်နေတာဟာ ဦးဆောင်ဖို့၊ စည်းရုံးဖို့၊ လှုံ့ဆော်ပေးဖို့၊ ပိုဖွံ့ဖြိုးအောင် လုပ်ဖို့၊ အဖေတို့ ရှေ့ဆက်ပြီး ဘာလုပ်ငန်းသစ်တွေ တိုးချဲ့ကြမလဲ၊ ဘယ်လိုအားထုတ်ကြိုးပမ်းဆောင်ရွက်သွားကြမလဲ ဆိုတာတွေ တီထွင်ကြံဆ လမ်းကြောင်းချဖို့ ရောက်နေတာ။ သမားရိုးကျ နိစ္စရူဝ အလုပ်တွေချည်း ကြီးကြပ်နေဖို့၊ ကိုယ်တိုင်ဝင်လုပ်နေဖို့ မဟုတ်ဘူး။ လုပ်ငန်း ခေါင်းဆောင်ကောင်း တစ်ယောက်အနေနဲ့ ဒါမျိုးတွေထဲကိုလည်း နည်းနည်းပါးပါးတော့ အချိန်ပေးချင် ပေးရလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ လုံးလုံးလျားလျားကြီးတော့သွားမြှုပ်နေလို့ မဖြစ်ဘူး။

ဒီကိစ္စ အဲဒီလောက်ရှင်းပြီးတဲ့နောက်မှာ မလွဲမရှောင်သာ ဒီအပေါ် ကောက်ချက် ဆွဲပြီး ပြောစရာရှိလာတယ်။ ဘာလဲဆိုတော့ မိမိလက်အောက်လူများထံ မိမိလုပ်ငန်းတာဝန်တွေ ခွဲဝေတိုးမြှင့်ခိုင်းစေနိုင်စွမ်း မရှိတဲ့ သို့မဟုတ် ခွဲဝေခိုင်းစေလိုစိတ် မရှိတဲ့ လုပ်ငန်းအကြီးအကဲတစ်ယောက်ဟာ မိမိတာဝန်ကို ကျေပွန်စွာ ထမ်းဆောင်နိုင်စွမ်း မရှိသူတစ်ယောက်အဖြစ်ကို ရောက်ရှိသွားနိုင်တယ် ဆိုတဲ့ အချက်။ ဒါ သိပ်အရေးကြီးတယ်။ အဲဒီလုပ်ငန်းအကြီးအကဲမျိုးဟာ အဖေဆီမှာ သာဆိုရင်တော့ အလုပ်ပြုတ်သွားနိုင်တဲ့အထိ အန္တရာယ်ရှိတယ်။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူက အောက်လူကို အရည်အသွေး တိုးတက်အောင် လုပ်မပေးဘူးဆိုတာဟာ ဒီလူတွေ အသုံးမကျ အရာမဝင်ဖြစ်အောင် လုပ်ပေးနေတဲ့ သဘောသက်ရောက်တယ်။ တစ်နည်းပြောရင် အဖေတို့ လုပ်ငန်းကြီးကို ထူမ ဆောက်တည်ပေးထားတဲ့ အခြေခံ ဒေါက်တိုင်တွေ ပိုးစားကုန်အောင် လုပ်တာနဲ့ တူတယ်။ ပိုဆိုးတာက ဒါမျိုးဟာ ကူးစက်တတ်တဲ့ သဘောရှိတယ်။

တစ်တိုင် စားမိရင် တခြားတိုင်တွေပါ ဆက်ကူးစက်မယ်။ မကြာခင် အဆောက်အဦ တစ်ခုလုံး ပြိုကျမှာ။ အဖေ့လုပ်ငန်းမှာ ပိုးအတွယ်မခံနိုင်ဘူး။

လက်အောက်လူများကို သူတို့မှာ ရှိသမျှ စွမ်းရည်သတ္တိတွေ ထုတ်ပြဖို့အခွင့်အရေးပေးလိုက်ခြင်းဟာ လူသိနည်းသေးတဲ့ ထိရောက်စွာ ဦးဆောင်မှုနည်းလမ်းတစ်ခုကို ထုတ်သုံးလိုက်တဲ့ သဘောပဲ။

လုပ်ငန်းကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အဖေ့ဆီမှာ အမြဲတိတ်တခိုးရှိနေတဲ့ ထက်သန် ပြင်းပြတဲ့ ဆန္ဒတစ်ခုက ပြာဖုံးနေတဲ့ မီးခဲတွေ တတ်နိုင်သမျှ အမြန်ဆုံး ဖော်ထုတ်ပေးနိုင်ဖို့ပဲ။ တိမ်မြုပ်နေတဲ့ ပါရမီရှင်တွေ၊ အရည်အသွေး ပြခွင့် မရသေးတဲ့ လူတော်တွေကို အဖုံးအကွယ် အတားအဆီးအားလုံး ဖယ်ရှားပေးလိုက်ချင်တယ်။ အဖေ့နဲ့တွေ့ရင် လမ်းပွင့်သွားပြီး သူတို့ရှိသမျှ အစွမ်းအစတွေ အပြည့်အဝ ပြခွင့်ရသွားကြစေချင်တယ်။ သူတို့ရည်မှန်းသမျှ ပေါက်မြောက်သွားကြစေချင်တယ်။

အဖေ အရင်တုန်းကလည်း ပြောဖူးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တန်ဖိုးရှိလို့ ထပ်ပြောချင်တဲ့ စကားတစ်ခု ရှိတယ်။

“လူကို အခြေခံပြီး လုပ်ငန်းကို ဝန်းရံပါ။ လုပ်ငန်းမှာ လူတွေ မဝန်းရံပါနဲ့” ဆိုတဲ့ စကား။ ဘာကြောင့်လဲ။ ဘီစီ ၅၀ လောက်ကတည်းက လက်တင်ကဗျာဆရာကြီး ဗာဂျီးလ်ပြောခဲ့တဲ့အတိုင်း အဖေတို့က အရာခပ်သိမ်း ကိုယ့်တစ်ယောက်တည်းချည်းမှ မလုပ်နိုင်တာ။ လုပ်ငန်းတစ်ခု အောင်မြင်ဖို့အတွက် အရည်အသွေးမြင့်မားတဲ့ လုပ်သားကောင်းတွေ လိုတယ်။

အဲဒီတော့ ဒီနေ့ကစပြီး လက်အောက်လူ လုပ်နိုင်တဲ့ အလုပ်တွေ ဒါမှမဟုတ် လက်အောက်လူကို သင်ပေး လွှဲပေးထားသင့်တဲ့ အလုပ်တွေကို ညဉ့်နက် သန်းခေါင်ထိ လုပ်တာမျိုး မလုပ်ပါနဲ့တော့။ လွဲပါ။ အဲဒီလို လွဲခြင်းအားဖြင့် သားဌာနက ဝန်ထမ်းတွေ အရည်အသွေး တက်လာမယ်။ စိတ်ဓာတ်တွေလည်း တက်လာမယ်။ သားကိုလည်း သားအထက်ပုဂ္ဂိုလ်က ပိုသဘောကျမယ်။ သားလည်း ညဘက်အိမ်ပြန်တဲ့အခါ ကလေးတွေအားလုံး အိပ်ကုန်ကြပြီ ဆိုတာမျိုး မဖြစ်တော့ဘူး။

လုပ်ငန်းတစ်ခု တည်ထောင်တယ်ဆိုတာ ပီရမစ်တစ်ခုကို ထိပ်ကနေ အောက်ခြေထိ ပြောင်းပြန်တည်ဆောက်ယူတာနဲ့ သဘောချင်း ဆင်တူတယ်။ သားက ထိပ်ဆုံးကျောက်တုံး။ သားအောက်မှာ ကြံ့ခိုင်သော ထောက်မနိုင်သော ကျောက်တုံးတွေ အဆင့်ဆင့် ဘယ်လောက်တည်ဆောက်သွားနိုင်သလဲ ဆိုတာက သား

ရဲ့ လူကဲခတ်တတ် ရွေးချယ်တတ်မှု၊ လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးတတ်မှု၊ လွဲအပ်
ခိုင်းစေတတ်မှု၊ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲတတ်မှု၊ စွမ်းရည်အလျောက် ချီးမြှောက်မြှင့်တင်
တတ်မှုတွေပေါ်မှာ မူတည်တယ်။ ဒါပေမဲ့ စိတ်မကောင်းစရာ၊ လုပ်ငန်းရှင်
အများစုဟာ ဒီအချက်ကို သဘောမပေါက်ကြဘူး။ အောက်လူကို မြှင့်တင်ပေး
ရှင် သူ့ဘုံပျောက်သွားလိမ့်မယ်လို့ ထင်ကြတယ်။ အောက်လူ တော်လို့ သူ့ဘုံ
မပျောက်ဘူး။ အောက်လူချာတော့မှ သူပါ ဘုံပေါ်က ပြုတ်ကျမှာ။

လောလောဆယ် သားတော့ဘယ်လိုနေသလဲ မသိဘူး။ အဖေကတော့ ည
ဆိုရင် ကောင်းကောင်းအိပ်ပျော်တယ်။ အဖေပိရမစ် အောက်ခြေ သိပ်ခိုင်တယ်၊
တောင့်တင်းတယ်ဆိုတာ ကိုယ့်ဘာသာ သေသေချာချာသိထားတာကိုး။ အဲဒီ
အောက်ခြေထဲမှာ သားလည်း သန်မာအားကောင်းတဲ့ ကျောက်တုံးတစ်တုံးအနေ
နဲ့ ပါတယ်လေ။

ဘီစီ ၂၆၀၀ လောက်တုန်းက အီဂျစ်ပြည်မှာ ဆနက်ဖရူးဆိုတဲ့ ဘုရင်က
ပထမဆုံး ပိရမစ်စစ်စစ်တစ်ခု စတင်တည်ဆောက်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ တကယ်စံ
ထားလောက်တဲ့ ဧရာမ ပိရမစ်တစ်ခုတည်ဆောက်ဖို့ကိုတော့ သူ့သားလက်ထဲ
လွှဲအပ်ထားခဲ့တယ်။ သားဖြစ်သူ ဘုရင်ကူဖူးဟာ အင်မတန်ကြီးကျယ်တဲ့ ဂီဇာ
ပိရမစ်ကြီးကို တည်ဆောက်နိုင်ခဲ့တယ်။

သားလည်းပဲ သားရဲ့ ပိရမစ်ကို ကြီးကျယ်သထက် ကြီးကျယ်အောင် တည်
ဆောက်ပါ။ အများစံထားရတဲ့ ပိရမစ်မျိုး ဖြစ်အောင် တည်ဆောက်စမ်းပါ။

သားရဲ့

အဖေ ဆနက်ဖရူး

၁၂

တော့ဆိုင်စေ့စပ် ညှိနှိုင်းခြင်းအတတ်

ကိုယ့်ဘက်က ပြင်ပြီးဆင်ပြီး နှိပ်၊ တစ်ဖက်လူ တောင်းဆိုမယ့် အတိုင်းအတာ ရယ် ကိုယ့်ဘက်က ပြန်တောင်းဆိုလို့ ရမယ့်ဟာရယ် ချိန်ဆပြီး အပေးအယူ အလျှော့ အတင်း လုပ်ဖို့အချက်တွေ စိစစ်သုံးသပ်ထားပြီးပြီဆိုရင် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုတစ်ခု အဆင် ပြေပြေ စတင်လို့ရပြီ။

တော့ဆိုင်စေ့စပ် ညှိနှိုင်းခြင်းအတတ်

သား

ဥရောပကုမ္ပဏီနဲ့ ကန်ထရိုက်စာချုပ်အသစ် ချုပ်ဆိုလိုက်နိုင်တဲ့အတွက် သားအဖေကို ချီးကျူးစကားဆိုတာ အဖေကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ဒီကိစ္စ ဖြစ်မြောက်အောင် ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်စဉ်ကာလအတွင်း စိတ်ပျက်စရာ ကြုံခဲ့ရတာတွေလည်း ရှိတာပဲပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ချုပ်ပြောရရင်တော့ (ကိုယ့်အလုပ်ကိုယ် အမွန်းတင်ပြီး ပြောတာမဟုတ်ဘူး) အဲဒီလုပ်ဆောင်ချက်ဟာ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးဆိုင်ရာ အခြေခံနည်းနိဿယတွေကို ပြည့်ပြည့်ဝဝ အသုံးပြုနိုင်ခဲ့မှု နမူနာတစ်ခုလို့ ဆိုချင်တယ်။

အဖေတို့ လုပ်ငန်းတွေ အောင်မြင်မှုမအောင်မြင်မှုဟာ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုဆိုင်ရာ အခြေခံမူတွေကို အဖေတို့ ဘယ်လောက်အသုံးပြုနိုင်ကြသလဲဆိုတဲ့ အချက်ပေါ်မှာ အများကြီးမူတည်တယ် သား။ ဒီနည်းနိဿယတွေကို အဖေတို့ အမြဲသုံးစွဲနေကြရတာပဲ။ ဒါပေမဲ့ ဒီနည်းနာတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အဖေတို့ သေသေချာချာ စိစစ်ဝေဖန်သုံးသပ်လေ့ မရှိခဲ့ကြဘူး။

ဝယ်ယူတွေနဲ့ စေ့စပ်တယ်။ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ ညှိနှိုင်းတယ်။ ပစ္စည်းပေးသွင်းသူတွေနဲ့ ဈေးစကားပြောတယ်။ ဘဏ်တွေနဲ့ ဆွေးနွေးတယ်။ မြေပွဲစားတွေနဲ့ အပေးအယူလုပ်တယ်။ တစ်ခါတလေကျတော့လည်း ကိုယ့်အချင်းချင်းကြားမှာ မသိမသာ အလျှော့အတင်း လုပ်ရတာတွေ ရှိတယ်။ ညှိနှိုင်းမှုဆိုတာ အမြဲလုပ်နေရတာပဲ။ လုပ်ငန်းတစ်ခု အောင်မြင်ဖို့အတွက် အဲဒီသက်ဆိုင်ရာအလုပ်

မှာ ကျွမ်းကျင်ဖို့ အတွေ့အကြုံရှိဖို့ လိုသလို ထိထိရောက်ရောက် ဆွေးနွေးညှိနှိုင်း တတ်မှုဟာလည်း အဲသလောက်နီးပါး အရေးပါတယ်။

လုပ်ငန်းလောကအတွက် အရေးပါလှတဲ့ ဒီအလုပ်မှာ တချို့ပုဂ္ဂိုလ်တွေ က သူများတကာထက် သိသိသာသာ ကျွမ်းကျင်လိမ္မာကြတယ်။ ဒီလူတွေဘာကြောင့် ကျွမ်းကျင်ရသလဲ။ အခြေခံအနှစ်ချုပ် ထုတ်ကြည့်လိုက်တော့ နည်းလမ်းက ရှင်းရှင်းလေးပဲ။ အရည်အချင်းနှစ်ခုပဲ လိုတယ်။

တစ်ခုက အပေးအယူ အလျှော့အတင်း လုပ်နိုင်စွမ်းရှိခြင်း။ နောက်တစ်ခုက စိတ်လှုပ်ရှားခံစားမှုကို ထိန်းသိမ်းနိုင်စွမ်းရှိခြင်း။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလည်း လုပ်ချင်တယ်၊ ဘယ်သူနဲ့မှလည်း အပေးအယူ အလျှော့အတင်း မလုပ်နိုင်ဘူး၊ ဝယ်ချင်ဝယ် မဝယ်ချင်နေဆိုတဲ့ စိတ်ဓာတ်မျိုး ရှိမယ်ဆိုရင်တော့ ကိုယ့်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ တခြားဘယ်သူမှ မရှိ၊ ကိုယ်တစ်ယောက်တည်း လက်ဝါးကြီးအုပ်နိုင်တဲ့ အနေအထားမျိုး ရှိအောင် ကြိုးစားပေတော့။ ဒါမှမဟုတ်ရင်တော့ ဆောရီးပဲ။ လက်ပေါက်ကတ်တဲ့ ရောင်းသူနဲ့ ဘယ်ဝယ်သူမှ ကြာရှည်စိတ်ညစ်ခံ စကားပြောနေမှာ မဟုတ်ဘူး။ တခြားမှာ ရှိရင် တခြား သွားမှာပဲ။

အပေးအယူ အလျှော့အတင်းလုပ်တယ်ဆိုတာ ကိုယ့်ဘက်က သိပ်လွယ်နေတာမျိုး အသားလွတ် ပျော့ပျောင်းနေတာမျိုး မဟုတ်ဘူး။ တစ်ဖက်လူရဲ့ လိုအင် ဆန္ဒ အပြင်းအပျော့ကို သိတတ်တာ။ သူ့ဘက်က ဝတ္တရားကျေ ဈေးဆစ်တာလား။ ရရင်လည်း အမြတ်ပဲဆိုပြီး တောင်းကြည့်နေတာလား။ ဒါမှမဟုတ် ဒီအချက် တောင်းဆိုလို့ မရရင်တော့ ကိုယ်နဲ့ လုံးဝတွဲဖက်လုပ်ကိုင်နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူးလို့ သူ့ဘက်က ပြတ်သားထားသလား။ အဲဒါကို ကိုယ်က ခန့်မှန်းနိုင်၊ အကဲခတ်နိုင်ဖို့ လိုတယ်။ အကယ်၍ သူ့မှာ ဒီကိစ္စဟာ သိပ်အရေးကြီးတဲ့အချက်၊ ကိုယ့်အနေနဲ့က လျှော့ပေးလိုက်ရလို့ ဘာမှ နစ်နာမသွားနိုင်ဘူးဆိုရင် တခြားအကျိုးကျေးဇူးတွေကို မျှော်ကိုးပြီး ဒါကို အလျှော့ပေးနိုင်ရမယ်။ အဲဒီတော့မှ သူနဲ့ကိုယ်နဲ့ အလုပ်လုပ်လို့ ဖြစ်မယ်။ လေတိုက်တဲ့အချိန် သစ်ပင်တွေလိုပေါ့။ ညွတ်ပေးတိမ်းပေးနေနိုင်ရင် မကျိုးဘူး။ အဲဒီလို ညွတ်ရင်း တိမ်းရင်းကပဲ ကြီးလာတယ်။ အပေါ်ကို တဖြည်းဖြည်းတက်လာတယ်။

ဒုတိယအချက်ဖြစ်တဲ့ စိတ်လှုပ်ရှားခံစားမှု။ ဒါက ပိုထိန်းရခက်တဲ့ပြဿနာ။ ကိုယ့်စိတ်ရော သူ့စိတ်ရောပဲ။ ခံစားမှုတွေ အစွဲတွေ လွန်ကဲကြတဲ့အတွက် တစ်ဖက်နဲ့တစ်ဖက် သဘောမတူနိုင် အလျှော့မပေးနိုင်တွေ ဖြစ်ကြရတာ။ တချို့

လူများဆိုရင် လုံးဝ အရေးမကြီးပါဘူးဆိုတဲ့ အချက်မျိုးကိုတောင် မလျှော့ဘူး။ အတင်းပေးကတ်နေတယ်။ အဲဒါ တခြားဘာရည်ရွယ်ချက်မှ ရှိတာမဟုတ်ဘူး။ ငါတို့က သူများပြောတိုင်း ပြောင်းလဲသွားတဲ့ကောင်မျိုး မဟုတ်ဘူးလို့ ပြချင်တာ သက်သက်ပဲ။ အဲဒါနဲ့ ပေခံနေတာ။

မယုံရင် ရုံးရောက်နေတဲ့ တရားမမှုတွေ လိုက်ကြည့်။ အမှုတွေ လနဲ့ချီပြီး ဖြစ်နေကြတယ်။ မလိုအပ်ဘဲ တရားရုံးမှာ လူရှုပ်အောင် သွားလုပ်နေကြတဲ့ လူတွေ။ ကိုယ့်ပြဿနာ ကိုယ့်အချင်းချင်း မညှိနှိုင်း မဖြေရှင်းနိုင်ကြတဲ့လူတွေ။ ခံစားမှုတွေ၊ စိတ်အစွဲတွေ လွန်ကဲပြီး အသေးအဖွဲ့ကို ပုံကြီးချဲ့ကြည့်နေတာ တစ်ဖက်လူရဲ့ အနေအထားကို မှန်မှန်ကန်ကန် မမြင်နိုင်တော့ဘူးပေါ့။ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် နားမလည်နိုင် အပြန်အလှန် အလျှော့အတင်း မလုပ်နိုင်ကြတဲ့ လူတွေ ခုံသမာဓိ တရားသူကြီးမင်းဆီပဲ သွားအဆုံးအဖြတ်ခံကြပေါ့။ အဲဒီ အတွက် ငွေကုန်ကြေးကျ ခံကြပေါ့။

တော့ဆိုင်စေ့စပ်ဆွေးနွေးခြင်းအတတ်ကို ကျွမ်းကျင်လိမ္မာအောင် လေ့ကျင့်ရာမှာ သတိပြုလိုက်နာရမယ့်အချက် သုံးခု ရှိပါတယ်။ တစ်နည်းပြောရင် အဆင့်သုံးဆင့်။

ပထမ၊ အချက်အလက် ရှာဖွေစုဆောင်းရေး။

လက်ရှိကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ တစ်ဖက်လူရဲ့ ရပ်တည်ချက်တွေ ဘယ်လိုရှိတယ်ဆိုတာ တတ်နိုင်သမျှ စုံစေ့အောင် စုဆောင်းရယူပြီး ကိုယ့်အနေအထားနဲ့ တိုက်ဆိုင်ချိန်ထိုးကြည့်ရမယ်။ တချို့ညှိနှိုင်းမှုတွေက စကတည်းက ပျက်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ တစ်ဖက်က အနေအထားကိုမှ ရေရေရာရာမသိဘဲ။ သူ့သဘောကိုယ်မသိ၊ ကိုယ့်သဘောသူမသိ။ အဲဒီတော့ ဘာမှ ညှိလို့ မရဘူး။

ဗြိတိသျှ ဝန်ကြီးချုပ်ဟောင်း ဘင်ဂျမင် ဒစ္စရေလီက ပြောဖူးတယ်။

“အကျိုးအကြောင်း မသိဘဲ ဘယ်ပြဿနာကိုမှ ဖြေရှင်းမပေးနိုင်ဘူး”တဲ့။

စကားက အလွယ်လေး အရှင်းလေးပဲ။ ဒါပေမဲ့ ရှင်းသလောက် တကယ်လည်း မှန်တဲ့စကား။

အဲဒီတော့ အိမ်စာလုပ်ပါ။ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းစရာ အကြောင်းကိစ္စတစ်ခု ရှိတိုင်း အဲဒီကိစ္စရပ်နဲ့ ပတ်သက်လို့ သိသင့်သိထိုက်တာမှန်သမျှ သိအောင် ကြိုတင် လေ့လာပါ။ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှု အောင်မြင် မအောင်မြင် အဲဒါက အဆုံးအဖြတ်ပေးမှာပဲ။

ဒုတိယအဆင့်လုပ်ရမှာက စောစောက ရှာဖွေစုဆောင်းပြီး အချက်အလက်တွေကို တစ်ချက်ချင်း တန်ဖိုးဖြတ်တဲ့အလုပ်။

ဒီအချက်တွေကို အရေးပါမှုအတိုင်းအတာအလိုက် (၁) မှတ်က (၁၀) မှတ် အထိ အမှတ်ပေးကြည့်ပါ။ ဒီလိုအမှတ်ပေးရာမှာ တစ်မျိုးတည်း မပေးနဲ့။ နှစ်မျိုး ပေး။ ပထမ ကိုယ့်ဘက်အနေအထားက ပေးကြည့်။ ပြီးတော့ တစ်ဖက်လူနေရာက ရပ်ပြီး ဒီတစ်ချက်ချင်းကို ပြန်စဉ်းစားအမှတ်ပေးကြည့်။ ဘယ်အချက်ဟာ ကိုယ့်အတွက် အရေးကြီးပေမယ့် သူ့မှာ အရေးမကြီးဘူး၊ ဘယ်ဟာကျတော့ နှစ်ယောက်လုံးအတွက် အရေးကြီးတယ်ဆိုတာတွေ ဒီလိုအမှတ်ပေးကြည့်ရင်း ပေါ်လာလိမ့်မယ်။

တတိယလုပ်ရမှာက စာရွက်တစ်ရွက်မှာ အလယ်က ဒေါင်လိုက် မျဉ်းသားပြီး နှစ်ပိုင်းခွဲခြားလိုက်။ ပြီးတော့ စောစောက စဉ်းစားအမှတ်ပေးခဲ့တဲ့ အချက်တွေထဲက တစ်ဖက်လူနဲ့ အပေးအယူ အလျှော့အတင်း လုပ်နိုင်မယ့်အချက်တွေကို တစ်ခြမ်းမှာ ချရေး။ ကျန်တဲ့တစ်ခြမ်းမှာတော့ ဘယ်နည်းနဲ့မှ မလျှော့နိုင်ဘူးဆိုတဲ့အချက်တွေ ချရေး။ အဲဒီဘက်အခြမ်းမှာ သိပ်များမနေစေဖို့တော့ သတိထား။ သိပ်များနေရင် ကိုယ်က ဘာမှ အလျှော့အတင်းမလုပ်နိုင်ဘဲနဲ့ ညှိနှိုင်းရေးစကား သွားပြောသလို ဖြစ်နေမယ်။ အဲဒါဆို ဘယ်လိုမှ မအောင်မြင်နိုင်ဘူး။

ကိုယ့်ဘက်က ပြင်ပြီး ဆင်ပြီးရှိပြီ၊ တစ်ဖက်လူ တောင်းဆိုမယ့် အတိုင်း အတာရယ် ကိုယ့်ဘက်က ပြန်တောင်းဆိုလို့ ရမယ့်ဟာရယ် ချိန်ဆပြီး အပေးအယူ အလျှော့အတင်းလုပ်ဖို့ အချက်တွေ စိစစ်သုံးသပ်ထားပြီးပြီဆိုရင် စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုတစ်ခု အဆင်ပြေပြေ စတင်လို့ ရပြီ။ ဒါမှာတောင် တချို့ကြီးကျယ် ရှုပ်ထွေးတဲ့ ကိစ္စကြီးတွေကျတော့ တစ်ဖက်နဲ့တစ်ဖက် အကြိမ်ကြိမ်တွေကြ ဆုံကြပြောကြ။ ပြောရင်းဆိုရင်းကမှ ဟာ ဒီဘက်အပိုင်းမှာ ငါတို့ ပြည့်ပြည့်စုံစုံ မသိသေးပါလားဆိုပြီး ပြန်လေ့လာသုံးသပ်၊ ထပ်ဆွေးနွေးနဲ့ တစ်ချက်ချင်း ပြေလည်ဖို့ အများကြီး ညှိနှိုင်းရတာ။ ဒါပေမဲ့ မူလက တကယ်ကျကျနန ပြင်ဆင်ခဲ့မယ် ဆိုရင် (၁၀) ကြိမ်မှာ (၉) ကြိမ်တော့ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုတစ်ခု အောင်အောင်မြင်မြင် လုပ်ကိုင်နိုင်စမြဲပါ။

မအောင်မြင်တဲ့ တစ်ကြိမ်ကျတော့ ဘယ်လိုနေမလဲ သိလား။ ဂျာမန် ကဗျာဆရာ ဟိုင်းနရစ်ချ်ဟိန်း ပြောဖူးတဲ့ စကားတစ်ခွန်းရှိတယ်။ ‘နဂိုနေဆိုရင်တော့ ဒီလူက ဦးနှောက်မှန်တာမဟုတ်ဘူးဗျ။ တစ်ခါတလေ မရူးတဲ့အချိန်တော့ ရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအချိန်တွေကျတော့လည်း စဉ်းစားဉာဏ်ကို မရှိဘူး’ ဆိုတဲ့စကား။ အဲဒီစကားမျိုးတွေနဲ့ပဲ တစ်ယောက်တစ်ပြန် တီးတိုးအတင်းပြောနေကြမှာ။ ဘယ်လိုမှ ရှေ့မတိုးနိုင် နောက်မဆုတ်နိုင်၊ စကားပြောလို့လည်း အဆင်မပြေ

ဆိုတဲ့ အနေအထားမျိုး။ ဒီအချိန်မျိုးမှာ စကားလွန် နှုတ်ကျွံတွေ ဖြစ်တတ်တယ်။ အဲဒါ သတိထား။ သူများ စိတ်လှုပ်ရှားချင် လှုပ်ရှားပါစေ ကိုယ့်ဘက်က သိပ် မလှုပ်ရှားအောင် သတိနဲ့ထိန်းဖို့ ကြိုးစား။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုတစ်ခု လုပ်တော့မယ်ဆိုရင် သတိပြုရမယ့် နောက်အချက် တစ်ခုက မတည့်တဲ့ လူနှစ်ယောက် မျက်နှာချင်းဆိုင်မပေးမိစေဖို့။

ဟိုဘက်က လွတ်လိုက်တဲ့လူနဲ့ ဒီဘက်က လွတ်လိုက်တဲ့လူ၊ တစ်ယောက် ကိုတစ်ယောက် နဂိုကတည်းက ကြည့်မရဘူးဆိုရင် ဒီပွဲက စကတည်းက ပျက် ပြီပဲ။ ဒါကြောင့်မို့ အဖေတော့ တစ်ခါတလေဆိုရင် တစ်ဖက်နဲ့ ဆွေးနွေးဖို့ ချိန်း ချက်တဲ့ အချိန်ကတည်းကပဲ ကြိုပြီး ဖြစ်နိုင်ရင် ခင်ဗျားတို့အဖွဲ့မှာ ဘယ်ပုဂ္ဂိုလ် ကိုတော့ မထည့်ပါနဲ့ဗျာ၊ ကျုပ်တို့ဘက်နဲ့ ဓာတ်မတည့်လို့ဆိုတာမျိုး ပြောတာ လေ့ ရှိတယ်။

တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် အပြန်အလှန် လေးစားခင်မင်မှုရှိတဲ့အခါကျ တော့ တစ်ဖက်လူရဲ့ အမြင်တွေ သဘောထားတွေကို ဂရုတစိုက် နားထောင်ဖြစ် ကြတယ်။ သူ့ဘက် ကိုယ့်ဘက်တွေ၊ သူ့အကြိုက် ကိုယ့်အကြိုက်တွေ သိပ် ရှေ့ တန်း မတင်ဘူး။ ဒါတွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ခံစားချက်တွေ အစွဲတွေလည်း ထိန်း နိုင်ကြတယ်။

ပြီးတော့ ဒီလိုညှိနှိုင်းကြတဲ့ နေရာမှာ သူ့ဘက်က တောင်းသမျှကို ကိုယ် လျှော့မပေးနိုင်သလို ကိုယ်တောင်းဆိုသမျှလည်း ရနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာ သိ ထားပြီး စိတ်ကို အလိုက်သင့် အလျားသင့်လေး ထားတတ်ရတယ်။ လျှော့တာ လျှော့ တင်းတာတင်းပေါ့။ တစ်ခါတလေကျတော့ သူလည်း မလျှော့၊ ကိုယ် လည်း မလျှော့နဲ့ အပြင်းအထန် လွန်ဆွဲနေရတဲ့ ဟာမျိုး ကြုံရတတ်တယ်။ ဒီ အခါမျိုးမှာ ရဲ့ရှ်ဖူးကိုးလ်ရဲ့ စကားကို သတိရစေချင်တယ်။ ‘တစ်ဖက်တည်းမှာ သာ အပြစ်ရှိမယ်ဆိုရင် ရန်ပွဲဆိုတာ ဘယ်တော့မှ ကြာကြာမဖြစ်ဘူး’ ဆိုတဲ့ စကား။

ဒါပေမဲ့ တစ်ခါတလေ အချိန်ကာလရဲ့ အကူအညီကို ယူရတာမျိုးလည်း ရှိ တယ်။ တချို့ကိစ္စက ချက်ချင်းလုပ်လို့ မရဘူး။ ပူပူနွေးနွေးဆိုရင် ခံစားချက်တွေ ပြင်းထန်နေတတ်တယ်၊ ညှိနှိုင်းလို့ မရချင်ဘူး။ ရက်ပိုင်းဖြစ်စေ လနဲ့ချီလို့ဖြစ်စေ စောင့်ပြီး၊ ဂယက်ကလေးတွေ အစွဲအလမ်းလေးတွေ ငြိမ်ပြီး အသားကျပြီး ပြဿနာ ကို ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျကျ စဉ်းစားနိုင်ကြပြီ ဆိုတော့မှ ဆွေးနွေးဖို့ ညှိနှိုင်းဖို့ စကားစ ရတယ်။

တချို့ပြဿနာတွေဆိုရင်၊ လောလောဆယ် ဖြေရှင်းဖို့ အချိန်မကျသေးဘူး၊ ဒီအချိန် သွားရှင်းရင် ပိုသာရှုပ်မယ်ဆိုပြီး အခိုက်အတန်အဖို့ အဖေ ဒီလိုပဲ ပစ်ထားလေ့ ရှိတယ်။ တစ်ဖက်လူကလည်း အတွေ့အကြုံရှိတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ဆိုရင် သဘောပေါက်တယ်။ သူ ပစ်ထားရင် ကိုယ်လည်း ပစ်ထားလိုက်ဆိုတာမျိုး နေတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီအနေအထားမျိုးမှာလည်း အဖေကတော့ အမြဲ ကိုယ်က သဘောထားကြီးတဲ့ လူ ပိုရင့်ကျက်တဲ့လူဖြစ်အောင် ကြိုးစားတယ်။ ကိုယ်က အရင်ဖုန်းဆက်မယ်။ နေ့လယ်စာ အတူစားရအောင် လှမ်းဖိတ်၊ ပြီးတော့မှ ဟိုပြဿနာဗျာခင်ဗျားတို့နဲ့ ကျုပ်တို့ကြား နားလည်မှုလွဲနေတဲ့ကိစ္စ ကျုပ်တို့နှစ်ယောက် ပြေလည်အောင် ဖြေရှင်းကြည့်ကြရအောင်ဆိုပြီး ကိုယ့်ဘက်က အရင်စကားစတယ်။

သား ခေါင်းထဲ ထည့်ထားဖို့သင့်တဲ့ နောက်တစ်ချက် ရှိသေးတယ်။ တစ်ခါ စာလေ ကြုံရတတ်တဲ့ အနေအထားတစ်ခု။

တစ်ဖက်လူက လုံးဝ တစ်ဖက်စောင်းနင်းကြီး တောင်းဆိုနေတယ်။ သားဘက်က ဘယ်လိုမှ ဆွေးနွေးလို့ မရဘူး။ နောက်ဆုတ်ဖို့လည်း မဖြစ်နိုင်တော့ဘူး ဆိုတာမျိုး ဖြစ်နေတယ်။ အဲဒီတော့ နောက်ဆုံးမှာ မမျှတတဲ့ အနေအထားကြီးနဲ့ သဘောတူလိုက်ရတယ်။ ဒီအခါမျိုးမှာ သားစိတ်ထဲ ငါတော့ ဒီပွဲရုံးပြီလို့ ခံစားမိမှာပဲ။ ဒါလည်း သဘာဝကျတဲ့ကိစ္စပါ။ ဒါပေမဲ့ အဖေအတွေ့အကြုံအရတော့ ဒါမျိုးဟာ ဒီတစ်ပွဲနဲ့တင် ပြီးမသွားဘူး။ နောက်တစ်လှည့်ကျတော့ ကိုယ့်ဘက်က ပြန်အသာရတယ်။ စောစောက တစ်ဖက်သတ် တောင်းဆိုသွားတဲ့လူမျိုးဟာ နောင်ကျတော့ သူ့ဘက်က မတရား အခွင့်အရေးယူမိခဲ့တဲ့အတွက် စိတ်မကောင်းဖြစ်ပြီး အကြွေးဆပ်တဲ့သဘောမျိုး ပြန်လိုက်လျောလာတတ်တယ်။ ဒါတစ်ယောက်တလေ မဟုတ်ဘူး။ အမြဲလို ဖြစ်လေ့ရှိတာ။ သိပ်တွက်ချက်တဲ့လူတွေ စီးပွားရေးစိတ် သိပ်ပြင်းထန်တဲ့ လူမျိုးတွေတောင် အဲဒီလို သူ့ဘက်ကိုယ့်ဘက် သိတဲ့စိတ်မျိုး ရှိတတ်တယ်။ အံ့တော့ အံ့သြစရာပဲ။

အထူးသတိထားဖို့ အချက်တစ်ခု ပြောဦးမယ်။

လုပ်ငန်းကိစ္စ ပတ်သက်ထားသူနဲ့ လုံးဝညှိနှိုင်းဆွေးနွေးလို့ မရဘူး၊ တစ်ဖက်နဲ့ တစ်ဖက် အကြီးအကျယ် သဘောကွဲလွဲနေပြီ ဆိုပါတော့။ ဖြစ်နိုင်သေးတယ် ဆိုရင်တော့ ဒီကိစ္စကို ရှေ့နေလက်ထဲကို လုံးဝဘယ်တော့မှ မထည့်မိအောင် အစွမ်းကုန် ကြိုးစားသတိထားပါ။ တစ်ဖက်လူနဲ့ ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းဖို့ ပြင်ဆင်ချိန် အချက်အလက် စုဆောင်းချိန်မှာ ရှေ့နေဆီက ဥပဒေရေးရာ အကြံဉာဏ် ရနိုင်သမျှ ယူ

ပါ။ ဒါပေမဲ့ တရားရုံးမှာ ဖြေရှင်းဖို့ ဆိုတာကိုတော့ တကယ်ကို လုံးဝနည်းလမ်း ကုန်ပြီ ဆိုတော့မှ စဉ်းစားပါ။

ဒီအကြံပေးစကားက လိုက်နာနိုင်ဖို့တော့ အတော်ကြိုးစားရလိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူဆိုတာက ကိုယ်အနှပ်ခံရတယ်ထင်ရင် ဒေါသထွက်ပြီး ရုတ်တရက် စိတ်နောက်ကိုယ်ပါ လုပ်တတ်တယ်။ ဒီကောင်မျိုးတွေ ဘာမှ လေကုန်ခံ ပြောနေစရာမလိုဘူး။ တရားစွဲမယ်။ ဥပဒေအကြောင်းအရ အပြတ်ရှင်းမယ် ဆိုတာမျိုး ဆုံးဖြတ်မိတတ်တယ်။ အဲဒီဆုံးဖြတ်ချက်အတွက် နောင်ကျမှ တန်ဖိုးအများကြီး ပေးရတော့တာပဲ။

အဖေ တစ်ခါက လူတစ်ယောက်ဆီမှာ ဒေါ်လာ ၁၅၀၀၀ ရစရာ ရှိတာ ဘယ်လိုမှ တောင်းမရဘူး။ မရတော့ တရားစွဲတယ်။ စွဲရင်း စွဲရင်းနဲ့ ရှေ့နေခတွေက တက်တက်လာတယ်။ ဒါလည်း နောက်မဆုတ်ဘူး။ နောက်ဆုံး ဒေါ်လာ ၈၀၀၀ လောက်အထိ ဖြစ်သွားတယ်။ ဒါပေမဲ့ ပွဲသာပြီးတယ်။ အဖေ့ကြွေးက တစ်ပြားမှ ပြန်မရဘူး။ မစဉ်းမစား ခေါင်းမာတဲ့ကိစ္စကြောင့် နဂိုက ၁၅၀၀၀ အရှုံးဟာ ၂၃၀၀၀ အရှုံး ဖြစ်သွားတယ်။

ဘာကြောင့် ဒီလိုဖြစ်ရသလဲဆိုတော့ တစ်ချက်က ရှေ့ပိုင်းမှာ ပြောခဲ့တဲ့ အိမ်စာမကြေတဲ့ ကိစ္စ။ ဒီလူ့ကိစ္စနဲ့ပတ်သက်ပြီး မစီမံမဆောင်ရွက်မီမှာ လိုအပ်တဲ့ အချက်အလက်တွေ ပြည့်စုံအောင် မရှာဖွေ မစုဆောင်းခဲ့တဲ့ကိစ္စ။ အဲဒီတုန်းကသာ အဖေ သေသေချာချာ စုံစမ်းလေ့လာမယ်ဆိုရင် ဒီလူက မဆပ်ချင်လို့ မဆပ်တာမဟုတ်ဘူး။ ဆပ်စရာကို တစ်ပြားမှ မရှိအောင် စီးပွားပျက်သွားတဲ့ အနေအထားဆိုတာ အဖေသိရမှာ မှချ။ အခုတော့ ခံစားမှုကို မထိန်းနိုင်ဘူး။ ငါ့ကို လိမ်ရကောင်းလား ဒေါသထွက်၊ ဒေါသစိတ်နဲ့ ထလုပ်တော့ အဖေ စဉ်းစားဉာဏ် မရှိသူ ဖြစ်သွားခဲ့တယ်။

အဲဒီကိစ္စ အဖေ အခုပြန်စဉ်းစားကြည့်တော့ ဆုံးရှုံးမှုက အဲဒီငွေကြေးတင်မကဘူး။ ဒီလူ့ကို သဲသဲမဲမဲ လိုက်ဖို့ ရှေ့နေတွေ အတင်း တိုက်တွန်းနှိုးဆော်နဲ့ တစ်ဖက်မှာ အလုပ်တွေလည်း မနည်းပျက်ခဲ့သေးတယ်။ ငွေဝင်နေတဲ့ အလုပ်ကို ပစ်ပြီး နိုင်စရာမရှိတဲ့ အမှုကြီး သွားလိုက်နေမိတဲ့အတွက် အဖေ့နောက်ထပ် ဘယ်လောက်ဆုံးရှုံးသွားသလဲဆိုတာ ဘုရားမှပဲ သိလိမ့်မယ်။

အဲဒီတော့ သတိထားပါ သား။

အပေးအယူ အလျှော့အတင်းသမား

၁၃ အိမ်ထောင်ပြုတယ်ဆိုတာ

အောင်မြင်တဲ့ အိမ်ထောင်တစ်ခုဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ဘဝကို အကြီးအကျယ် ပံ့ပိုးထောက်ကူပေးနိုင်တယ်။ သူ့အတွက် တန်ဖိုးမပြတ်နိုင်လောက်အောင်ကို အကျိုး ကျေးဇူး ပေးနိုင်တယ်။ ထိုနည်းတူ၊ မအောင်မြင်တဲ့ အိမ်ထောင်တစ်ခုကြောင့် ပေး ဆပ်ရမယ့် နစ်နာဆုံးရှုံးမှုဟာလည်း တိုင်းတာမရနိုင်လောက်အောင်ပဲ ကြီးမားတယ်။

အိမ်ထောင်ပြုတယ်ဆိုတာ

သား

သား အိမ်ထောင်ပြုဖို့ စဉ်းစားနေပြီဆိုတဲ့အကြောင်း သား သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ကို ပြောနေတာ အဖေကြားလိုက်မိတယ်။ အင်း ကံထူးသူ မိန်းကလေးဟာ ဘယ်သူများ ဖြစ်မှာပါလိမ့်လို့ တွေးပြီး အဖေ ပြုံးလိုက်မိတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သားနဲ့တွဲလာတဲ့ မိန်းကလေးတွေ ကြည့်လိုက်ရင် တစ်ခါလာ တစ်ယောက် ဖြစ်နေတာကိုး။ နောက်ပိုင်းတော့ အဖေလည်း လက်လျှော့လိုက်ပါတယ်။ သားအတွဲတွေ ဘယ်သူဘယ်ဝါတွေလည်း အကဲမခတ်ဖြစ်တာ အတော်ကြာပါပြီ။

ဒါပေမဲ့ အဲဒီနေ့က သားပြောတဲ့အထဲမှာ ကြားလိုက်ရတဲ့ စကားတစ်ခွန်းကတော့ အဖေအတွက် ပြုံးစရာမကောင်းဘူး သား။ ‘အခုချိန်ဟာ ငါလက်ထပ်ရမယ့် အချိန်ပဲကွ’ ဆိုတဲ့စကား။ ကွန်ပျူတာက ထွက်လာတဲ့ ညွှန်ကြားချက်လို စကားမျိုး။ အချိန်ကလည်း အခုတဲ့။ လာမယ့် နွေရာသီမဟုတ်ဘူး။ နောင်နှစ်မှမဟုတ်ဘူး။ အဖေအမှတ်မဲ့ နားစွင့်လိုက်မိတဲ့စကားဟာ အဖေအတွက် ပြုံးစရာကနေ စိုးရိမ်မကင်းစရာဖြစ်သွားတယ်။ အိမ်ထောင်ပြုတယ်ဆိုတာကို သားစိတ်ထဲ ဘယ်လိုသဘောပေါက်ထားပါလိမ့်လို့ စဉ်းစားစရာ ဖြစ်သွားတယ်။ သားသူငယ်ချင်းတွေအားလုံး အလျှိုအလျှိုလက်ထပ်ကုန်ကြတာကြောင့် သားစိတ်မှာ ငါလည်း လက်ထပ်ဦးမှပဲလို့ အတွေးပေါက်လာတာလား။ အားလုံးလုပ်နေကြတာပဲ၊ ဘာဖြစ်ဖြစ် ငါလည်း လုပ်မယ်ကွာ ဆိုတာမျိုးလား။ အဖေအတွက် စဉ်းစားစရာ ဖြစ်လာတယ်။

မာတင်လူသာ ပြောဖူးတဲ့ စကားတစ်ခုတော့ ရှိပါတယ်။ အဆင်ပြေသော အိမ်ထောင်တစ်ခုထက်ပို၍ နှစ်သက်ခင်တွယ်စရာ ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်သော ဆက်ဆံမှု ဆုံစည်းပေါင်းဖွဲ့မှုမျိုး မရှိ တဲ့။ ဒီစကား အဖေသဘောတူပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ နှစ်သက် ခင်တွယ်စရာဆိုပြီး အလွယ်တကူ သွားလုပ်လို့တော့ မဖြစ်ဘူး။ ဒီအလုပ်ဟာ အင်မတန်မှကို အလေးအနက် စဉ်းစားဆောင်ရွက်ရမယ့် အလုပ်လို့ သဘောပေါက်ထားဖို့ လိုတယ်။

အိမ်ထောင်မှုဆိုတာ အခြေခံသဘောအရတော့ သဘာဝဆွဲအားအချင်းချင်း တွေ့ကြုံဆုံစည်းမှုပဲလို့ ပြောချင်ပြောနိုင်ပေမယ့် ရေရှည်မှာ တကယ်တမ်း အဆုံးအဖြတ်ပေးမှာက လိုက်ဖက်မှု ရှိမရှိဆိုတဲ့ အချက်ပဲ။ ဒါမျိုးက ရုတ်တရက် ကောက်ကာငင်ကာ ဖြစ်လို့ရတာ မဟုတ်ဘူး။ ကွန်ပျူတာနဲ့ တွက်ထုတ်တဲ့ ပုံစံမျိုး လုပ်လို့မရဘူး။ သူ့အလိုအလျောက် ဖြစ်တာမျိုးလည်း မဟုတ်ဘူး။

ဦးနှောက်နဲ့ နှလုံးသား နှစ်ခုပေါင်းပြီးမှ ဖြစ်ရတာ။

အိမ်ထောင်မှုဆိုတာ ငါ့ဘဝမှာ နေရာအကြီးကြီးယူမယ့် ကိစ္စကြီးပါလားလို့ အလေးအနက် သဘောမထားဘဲ ခပ်ပေါ့ပေါ့လုပ်လိုက်မိသူများမှာ နောက်ကျတော့မှ ကွာရှင်းပြတ်စဲရတာ၊ ထိခိုက်ခံစားရတာ၊ ဘဏ်မှာရှိတဲ့ငွေလေး ပြောင်သွားတာ စတဲ့ ဒုက္ခမျိုးစုံတွေ ကြုံကြရတယ်။ မစဉ်းစားခဲ့မှုအတွက် ပေးဆောင်ရတဲ့ ဒဏ်ကြေးတွေ။

အိမ်ထောင်တစ်ခု ပြိုကွဲ ပြိုဆိုရင် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ထိခိုက်ပျက်ယွင်းမှုတွေ အမျိုးမျိုး ခံစားကြရတာ ဓမ္မတာပဲ။ အထူးသဖြင့် ကလေးတွေရှိမယ်ဆိုရင် ပိုဆိုးတယ်။ သားသမီးများအပေါ် ထားရှိတဲ့ ဖခင်တစ်ယောက်ရဲ့ မေတ္တာကို လောလောဆယ် သားသမီးမှာမဟုတ်ဘူး။ လင်နဲ့မယားတစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် အလွယ်တကူ မေတ္တာပျက်သွားနိုင်ကြပေမယ့် ဖခင်တစ်ယောက်ကတော့ သူ့သားသမီးတွေကို မချစ်ဘဲ မနေနိုင်ဘူး။ ဒါကြောင့်မို့ လင်မယားကွဲသွားပြီဆိုရင် ပြိုကွဲပျက်စီးခြင်းကြောင့် ဖြစ်တဲ့ ဝေဒနာတွေကို မလွဲမသွေ ခံစားကြရတာ။ ဒီဝေဒနာတွေနဲ့အတူ ငါဟာမအောင်မြင်သူ၊ အရေးနိမ့်သူပဲဆိုတဲ့ အကျစ်စိတ်တွေလည်း ရစ်တွယ်နှောင်ဖွဲ့ပြီး ပါလာတတ်တယ်။

အင်မတန် ဉာဏ်ပညာရှိတဲ့ မိတ်ဆွေဆရာဝန်ကြီးတစ်ယောက်နဲ့ အိမ်ထောင်ရေးအကြောင်း အဖေတစ်ခါ ဆွေးနွေးဖူးတယ်။ သူက အိမ်ထောင်တစ်ခုကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလို ရှုမြင်သုံးသပ် ကိုင်တွယ်သင့်တယ်လို့ ဆိုတယ်။ လူနှစ်ယောက် အလုပ်စပ်တူ လုပ်ကြမယ်ဆိုရင် နှစ်ယောက်ညီတူညီမျှ

စိုက်ထုတ်ထည့်ဝင်မှ လုပ်ငန်းအောင်မြင်မယ်။ တစ်ယောက်ယောက် ဒါမှမဟုတ် နှစ်ယောက်စလုံးက ကိုယ် ကတိပြုထားတဲ့အတိုင်း ကျေပွန်အောင် မလုပ်ဘူး၊ ခဏခဏ ပျက်ကွက်မယ်၊ အရေးကြီးတဲ့ ကိစ္စတွေ တာဝန်မယူဘူး၊ ငြင်းချင်တယ်၊ ရှောင်ချင်တယ်ဆိုရင် ဒီအလုပ်ဟာ ပျက်မှာပဲ၊ အနေးနဲ့အမြန် ဒေဝါလီ ခံရမှာပဲတဲ့။ အိမ်ထောင်မှုတစ်ခုမှာလည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပဲလို့ သူက ဆိုတယ်။

အဖေ ဒီစကား မမေ့ဘူး။ မမေ့ရုံတင် မကဘူး၊ သူ့ဥပမာနဲ့ပဲ နောက်ထပ် ဆက်တွေးတယ်။ အိမ်ထောင်ရေးကို လုပ်ငန်းကိစ္စတစ်ခု တွေးသလို ခံစားချက်တွေ ခွာပြီး အရိပ်ကတိအတိုင်း တိတိကျကျ တွေးကြည့်တဲ့အခါ ဒါဟာ လူနှစ်ယောက် စပ်တူပြုလုပ်တဲ့ အကြီးကျယ်ဆုံး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပဲလို့ သွားမြင်တယ်။ ကြီးကျယ်တာက နှစ်ဖက်နှစ်လမ်းပဲ။ အောင်မြင်တဲ့ အိမ်ထောင်တစ်ခု၊ သာယာချမ်းမြေ့တဲ့ အိမ်ထောင်တစ်ခုဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဘဝကို အကြီးအကျယ် ပံ့ပိုးထောက်ကူပေးနိုင်တယ်။ သူ့အတွက် တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်လောက်အောင်ကို အကျိုးကျေးဇူး ပေးနိုင်တယ်။ ထိုနည်းတူ မအောင်မြင်တဲ့ အိမ်ထောင်တစ်ခုကြောင့် ပေးဆပ်ရမယ့် နစ်နာဆုံးရှုံးမှုဟာလည်း တိုင်းတာမရနိုင်လောက်အောင်ပဲ ကြီးမားတယ်။ မအောင်မြင်တဲ့ အိမ်ထောင်တစ်ခု ဖျက်သိမ်းလိုက်ရပြီဆိုရင် ဥစ္စာပစ္စည်းတွေ ဆုံးရှုံးရ၊ လုပ်ငန်းတွေ ပျက်စီးရ၊ ဘဝအခြေအနေ အဆင့်အတန်းတွေ လုံးဝ ခြားနားကျဆင်းသွားရတာမျိုးတွေ ဖြစ်ကြစမြဲပဲ။

ဒီနေ့ လူငယ်တွေကြားမှာ လွမ်းမိုးနေတဲ့ အိမ်ထောင်ရေးနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အယူအဆတွေက သိပ်ပေါ့ပေါ့တန်တန်နိုင်လွန်းတယ်လို့ အဖေမြင်တယ်။ အဆင်မပြေတော့လည်း ကွဲလိုက်ကြတာပေါ့ကွာဆိုတဲ့ စကားမျိုးတွေ မကြာခဏ ကြားကြား နေရတယ်။ ဘဝအတွက် သိပ်အရေးကြီးတဲ့ ကိစ္စတစ်ခုကို ပစ်စလက်ခတ် လုပ်နေကြတာစိတ်မကောင်းစရာ။ အဲဒီ မလေးမစားသဘောထားကြောင့် နောက်ပိုင်းကျတော့ ပြဿနာတွေ မဖြစ်သင့်ပဲ ဖြစ်ကြ၊ ဒုက္ခတွေ မရောက်သင့်ပဲ ရောက်ကြရမှာ။

တချို့လူတွေဆိုရင် အကြောင်းကြောင်းတွေကြောင့် အိမ်ထောင်ပြုဖို့ အခွင့်အရေးကို တစ်သက်လုံးမှာမှ သည်တစ်ခါတည်းဆိုသလို ရရှိခဲ့ကြတာ။ အဲဒီ အခွင့်အရေးကို သူတို့ အမိအရယူခဲ့ကြတယ်။ တကယ်အောင်မြင်နေတဲ့ အကောင်းဆုံး

အိမ်ထောင် အတော်များများဟာ အဲဒီလို စခဲ့ကြတာ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဒီလိုပေါင်းဖက်မိတဲ့ ဇနီးမောင်နှံများမှာ တစ်ဦးအပေါ်တစ်ဦး ထားရှိတဲ့ မေတ္တာ အပြင် ဒီအိမ်ထောင်ကို အောင်အောင်မြင်မြင် တည်ဆောက်မယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ဓာတ် တစ်ခုကလည်း မယိမ်းမယိုင် ခိုင်ခိုင်မာမာ ရှိကြလို့ပဲ။

သားကတော့ ကံကောင်းပါတယ်။ မိန်းကလေးအများ နှစ်သက်မယ့် အရည်အချင်း အတော်များများ သားမှာ ရှိနေတယ်။ သဘောကောင်းတယ်။ ခင်တတ် မင်တတ်တယ်။ ဥပဓိရုပ်က မခေဘူး။ အဖေ့ရုပ်မျိုး။ ဟုတ်တယ်မလား။ ဒီ အရည်အချင်းတွေကြောင့် စိတ်ဝင်စားကြတဲ့ မိန်းကလေးတွေထဲက တစ်ယောက်ယောက်ကိုတော့ သားနဲ့ လက်ထပ်အောင် စည်းရုံးနိုင်မှာပေါ့။

အဲဒီတော့ ဘယ်လိုအရည်အချင်းမျိုး ရှိသူကို ဇနီးကောင်းအဖြစ် ရွေးချယ်မလဲ။ သားလည်း သိချင်မှာဆိုတော့ အဖေ အကြံပေးမယ်။ ပထမဆုံးအနေနဲ့ အပြောအဆို ပြေပြစ်ချေငံသူ၊ လှိုက်လှဲနွေးထွေးမှုရှိသူ၊ စိတ်သဘောထားကောင်းသူမျိုးကို စဉ်းစားသင့်တယ်လို့ အဖေ ပြောချင်တယ်။

သဘောထားသေးသလား။ စိတ်ဆိုး စိတ်ကောက်လွယ်သလား။ မနာလို ဝန်တိုစိတ် များသလား။ ဒါကို အကဲခတ်ဖို့ လိုတယ်။ အဲဒီလို စိတ်ဓာတ်မျိုး ရှိတဲ့ အမျိုးသမီးကို ယူမိရင် နောင်ကျတော့ အကြီးအကျယ် ဒုက္ခရောက်မှာပဲ။ သိပ် အတင်းပြောတတ်တာမျိုးကိုလည်း ရှောင်ဖို့လိုတယ်။ လောဘကြီးတဲ့ မိန်းမမျိုးကတော့ ကြောက်စရာအကောင်းဆုံးပဲ။ လုံးဝဝေးစွာ ရှောင်ပေတော့။

ဇနီးမယားဆိုတာ ကိုယ်တစ်သက်လုံး ကြည့်နေမြင်နေရမယ့်ဟာမျိုး ဆိုတော့ မျက်နှာလေးက ကြည့်ချင်မြင်ချင်စရာလေး ဖြစ်နေဖို့ လိုလိမ့်မယ်။ သားအကျိုးအတွက်ပဲ ပြောတာပါ။ လှတယ်ဆိုတာ အပေါ်ယံ အရေပြားလေးတင် ပါ ဆိုတာလည်း မှန်တော့မှန်ပေသပေါ့။ ဒါပေမဲ့ တကယ့်လက်တွေ့ကျတော့ အဲဒီအပေါ်ယံအလှလေးသည်ပဲ ကြည့်ရတာ နှစ်သက်စရာမဟုတ်လား။ အတွင်းစိတ် အလှလေးနဲ့သာ ပေါင်းစပ်ပေးလိုက်နိုင်မယ်ဆိုရင်တော့ အတိုင်းထက် အလွန်ပေါ့။

အဲဒီစိတ်အလှ၊ ရုပ်အလှတွေထက် အများကြီး ပိုအရေးကြီးတာတွေ ရှိသေးတယ်။ ဇနီးသည်ကောင်းတစ်ယောက်ဟာ ဉာဏ်ပညာရှိဖို့ လိုတယ်။ စိတ်ဓာတ် ကြံ့ခိုင်ဖို့ လိုတယ်။ ပြီးတော့ သစ္စာရှိရမယ်။ ခင်ပွန်းသည်ကို ကြင်နာတတ်သူ၊ ခင်ပွန်းသည်အတွက် ပူပန်တတ် ဂရုစိုက်တတ်သူလည်း ဖြစ်သင့်တယ်။ လူ

တွေရဲ့ အရည်အသွေးကို သိတတ် အကဲဖြတ်တတ်ပြီး ယဉ်ကျေးလိမ္မာစွာ ပြုမူ ဆက်ဆံတတ်သူမျိုး၊ စကားပြောဖော်ကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်နိုင်မယ့် သူမျိုး၊ သဘာဝလောကရဲ့ အလှအပတွေ၊ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ရှိတဲ့ ဝမ်းသာစရာ အားတက် စရာ အပြုံးနဲ့ တုံ့ပြန်ချင်စရာတွေ မှန်သမျှကို မလစ်မလပ် သိမြင်တတ်တဲ့ မိန်းမ မျိုးလည်း ဖြစ်စေချင်တယ်။

အချုပ်ပြောချင်တာကတော့ သားရဲ့ ဇနီးလောင်းဟာ သစ္စာရှိ အဖော်မွန် ပီသစွာ သားနဲ့ အဆင်ပြေပြေ အပေးအယူမျှမျှ ပေါင်းသင်းနေထိုင်သွားနိုင်စွမ်း ရှိဖို့ပါပဲ။

အရမ်းသွက်လက်ချက်ချာတာ၊ ပျော်တတ်ရွှင်တတ် ခင်မင်တတ်တာ၊ ရုပ် က အရမ်းချော အရမ်းမိုက် ဆိုတာမျိုးနဲ့တော့ မိန်းမတစ်ယောက်ကို ဇနီးလောင်း အဖြစ် မရွေးပါလေနဲ့။ မှားသွားလိမ့်မယ်။ ရေရှည်တည်တံ့တဲ့ အိမ်ထောင်တစ်ခု ဖြစ်ဖို့မှာ အဲဒါတွေနဲ့ မရဘူး။ အဲဒါတွေဟာ ရေရှည်မခံဘူး။ အသိဉာဏ်ပညာ တို့၊ ကြံ့ခိုင်တည်ကြည်တဲ့ စိတ်တို့သာ ရေရှည်ခံတယ်။ အဲဒါတွေနဲ့သာ တည်တံ့ တဲ့ အိမ်ထောင်တစ်ခု ဖြစ်နိုင်တယ်။ အဲဒီအရည်အချင်းမျိုးတွေရှိတဲ့ မိန်းမမျိုးကို မှ တကယ်အဆင့်အတန်းရှိတဲ့ မိန်းမလို့ ခေါ်တာ။

သားရဲ့ အိမ်ထောင်ဟာ အဆင်ပြေချောမွေ့တဲ့ အိမ်ထောင်တစ်ခု ဖြစ်မယ် ဆိုရင် ဒီအိမ်ထောင်ပြုခဲ့ခြင်းအတွက်ကြောင့်ကို သားဘဝမှာ အောင်မြင်တိုးတက် မှုတွေ သား ခံစားရလိမ့်မယ်။ အောင်မြင်သော အိမ်ထောင်တစ်ခု သို့မဟုတ် ဇနီးကောင်းတစ်ယောက်ထက် လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဘဝကို အလျင်အမြန် တိုး တက် မြင့်မားသွားစေတဲ့အရာ လူတစ်ယောက်ကို လောကကြီးထဲမှာ ပိုတန်ဖိုး မြင့်မားအောင် ဖေးမထောက်ကူနိုင်တဲ့ အရာ မရှိဘူး။

ဇနီးကောင်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး စဉ်းစားမယ်ဆိုရင် နောက်ထပ်စဉ်းစားစရာ အချက်တွေတော့ ရှိသေးတာပဲပေါ့။ ဝီရိယ ရှိသလား၊ လက်ကြောမတင်းဘူး လား။ သန့်ရှင်းသူလား၊ ညစ်ပေ ရှုပ်ပွနေတတ်သူလား။ သူ ရှုပ်ထားတဲ့ အမှိုက် တွေ ကိုယ်က လိုက်ရှင်းနေရရင် မလွယ်ဘူးလေ။ ပြီးတော့ ရယ်ရွှင်တတ်သူလား၊ ဟာသဉာဏ် မရှိတဲ့ မိန်းမလား။ ဒါလည်း စဉ်းစားစရာ။ ဟာသဉာဏ်ရှိတဲ့ ရယ်မောပျော်ရွှင်တတ်တဲ့ မိန်းမဖြစ်မယ်ဆိုရင်တော့ အဲဒါ အပိုဆု ရတာပဲ။

ဒါပေမဲ့ အရည်အချင်းကောင်းတွေအားလုံး ပြည့်စုံနေတာမျိုးတော့လည်း ဘယ်မှာ ရနိုင်ပါ့မလဲ။ ဉာဏ်ပညာရှိမယ်၊ ရုပ်ဆင်းအင်္ဂါ တင့်တယ်မယ်၊ အလွယ်

တကူ သိတတ် ခံစားနားလည်တတ်သူ ဖြစ်မယ်ဆိုရင်တော့ ကျန်တဲ့ အားနည်းချက် တစ်ခုတလေ ရှိချင်ရှိပါစေ လက်ခံရမှာပေါ့။ အဲဒီ အဓိက အရည်အချင်းကြီး သုံးရပ် ပြည့်စုံရင်ပဲ ရေရှည်တည်တံ့တဲ့ အိမ်ထောင်တစ်ခု တည်ဆောက်နိုင်ဖို့ အလားအလာ အများကြီး ရှိနေပါပြီ။ ပြဿနာတွေ အကျပ်အတည်းတွေ ကြုံလာတိုင်းမှာ မေတ္တာရယ် အပြန်အလှန် လေးစားမှုရယ်နဲ့ နှစ်ဦးအတူ ဖြေရှင်းသွားကြမယ်၊ ကွဲမယ် ကွာမယ်ဆိုတဲ့စကား ရင်ထဲမှာလည်း မထား၊ နှုတ်ကလည်း ဘယ်တော့မှ မလှစ်ဟကြဘူးဆိုရင် သာယာချမ်းမြေ့မှာ မုချပါ။

အဲဒီတော့ သားရဲ့ ဘဝတစ်သက်တာ ကြင်ဖော်အဖြစ် ရွေးချယ်မယ့် မိန်းမတစ်ယောက်မှာ ဘယ်အရည်အချင်းမျိုးတွေ ရှိရမလဲ။ ဘယ်လိုမိန်းမမျိုးကို သားအနှစ်သက်ဆုံး အမြတ်တနိုး တန်ဖိုးအထားဆုံးဖြစ်မလဲ။ သား စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ပါ။ ပြီးတော့ အဲဒီ အရည်အချင်းများနဲ့ ပြည့်စုံညီညွတ်တဲ့ စံပြအမျိုးသမီးကို လိုက်ရှာပါ။

သား သတ်မှတ်ချက်များနဲ့ ညီညွတ်တဲ့ ရှားပါးရတနာကို ကံအားလျော်စွာ တွေ့ပြီဆိုပါတော့။ ဒီအောင်ပန်းကို ဆွတ်လှမ်းနိုင်ဖို့အတွက် ဦးနှောက်စွမ်းရည်ရော နှလုံးသားအင်အားပါ အပြည့်အဝ စိုက်ထုတ်ပြီး မရမနေ ကြိုးပမ်းပေတော့။ ‘ဇွဲမကောင်းဘဲနဲ့တော့ မိန်းမချောတစ်ယောက်ရဲ့ မေတ္တာကို ရမလာနိုင်ဘူး’ ဆိုတဲ့စကား သား မမေ့နဲ့။

သား စိတ်တိုင်းကျတဲ့ အိမ်ထောင်ဘက်ကို ရှာတွေ့ပြီ။ လက်ထပ် ထိမ်းမြားဖြစ်ခဲ့ပြီဆိုပါတော့။ သားခေါင်းထဲမှာ လုပ်ငန်းအတွက် သုံးစွဲရမယ့် အချိန်နဲ့ မိသားစုအတွက် ချန်လှပ်ထားရမယ့် အချိန်ကို မျှမျှတတ ခန့်ခွဲထားပါလို့ အဖေကြိုတင်သတိပေးထားချင်တယ်။ တစ်ဖက်ဖက်ကို အချိန်ပေးတာ သိပ်များသွားရင် ရေရှည်မှာ အဆင်မပြေတာတွေ ဖြစ်လာမယ်။ အထူးသဖြင့် သတိပေးချင်တာတော့ ဟန်းနီးမွန်းကာလ ပြီးတာနဲ့ အလုပ်ထဲမှာ အချိန်တအား ပစ်ပေးတာမျိုး မလုပ်မိဖို့ပဲ။ ငွေဆိုတာ အရာရာကို ဖန်တီးနိုင်သော တန်ခိုးရှင်တစ်ပါးမို့ ဒီငွေနှောက်ကို တကောက်ကောက် လိုက်ကြရတာ အဖေတို့အလုပ်ပါ။ ဒါပေမဲ့ မိသားစု စားဝတ်နေရေး ဖန်တီးပေးနိုင်ဖို့အတွက်ကို မနက် ၈ နာရီက ညနေ ၆ နာရီအထိ သွားနေရမယ်ဆိုရင်တော့ အဖေတို့ ရွေးချယ်တဲ့အလုပ်ဟာ မှားနေပြီလို့ ဆိုရလိမ့်မယ်။

အဲဒီအချက်ကို အလေးအနက် သတိထားပါ။

အခု အဖေအကြံပေးခဲ့တဲ့ အချက်တွေထဲက အတော်များများကို သား ဂရတစိုက် လိုက်နာနိုင်မယ်ဆိုရင်တော့ သားရဲ့ အိမ်ထောင်ရေးဘဝတစ်လျှောက် နတ်ကောင်းနတ်မြတ်တွေရဲ့ စောင့်ရှောက်မှုကို ခံယူရပါလိမ့်မယ်။ လူတကာရဲခဲလှတဲ့ အိမ်ထောင်မှုသုခချမ်းသာကို သား ခံစားရနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

သားရဲ့ ဖူးစာရေးနတ်

အဖေ

၁၄

လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်တဲ့ နေရာမှာ

စီးပွားရေးသမားကောင်း မှန်ရင် အတိုင်းအတာတစ်ခုထိတော့ လောဘကြီးပို့
လိုတယ်။ ဒါမှလည်း လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ သွက်လက်ထက်မြက်နေမှာ။ ဒါပေမဲ့
လောဘကြီးလွန်းရင်တော့ အကြီးအကျယ် ခုက္ခရောက်တတ်တယ်။

လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်တဲ့နေရာမှာ

သား

အဖေတို့ ကုမ္ပဏီကို အခု လက်ရှိထက် ၇၅ ရာခိုင်နှုန်း တစ်ချီတည်း ထပ်တိုးချဲ့လိုက်ဖို့ တင်ပြတဲ့ သားရဲ့ စီမံကိန်းကို အဖေ အလေးအနက်ဖတ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံ သုံးနှစ်လောက်သာ ရှိသေးတဲ့ လူတစ်ယောက်အနေနဲ့ သား ခေါင်းထဲက ထွက်လာတဲ့ အကြံအစည်တွေက အတော်ကြီးကျယ်ပါပေတယ်။ အဖေတို့ ကုမ္ပဏီအတွက် သား အတော့်ကို ရည်မှန်းချက်ကြီးကြီးထားပြီး ရေးဆွဲထားတာပါပဲ။

ဒါပေမဲ့ သား၊ အဖေ ပြောပြမယ်။

သား ဘာကြောင့် ဒါလောက်ကြီး လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်ချင်ရသလဲ။ အခု လောလောဆယ်မှာ အဖေတို့က ပုံမှန်စွမ်းအားပြည့်ရဲ့ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်း ၉၀ ရာခိုင်နှုန်း လောက်ပဲ လည်ပတ်နေတာ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ရုတ်တရက် လိုအပ်လာခဲ့ရင် အချိန်အတိုင်းအတာတစ်ခုထိတော့ စွမ်းအားပြည့်ရဲ့ ၁၂၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်ထိ တင်ပြီး အလုပ်လုပ်လို့ ရပါတယ်။ အဖေမှတ်မိသလောက်တော့ သားတို့အရောင်းဌာနရဲ့ စွမ်းဆောင်မှုကြောင့် အရောင်းတွေ တက်လာလို့ အဲဒီလို အရှိန်တင်ပြီး အလုပ်လုပ်ရတာ နှစ်ကြိမ်လောက်ပဲ ရှိပါသေးတယ်။ ဒါလောက်နဲ့တော့ အလျင်စလို ချဲ့ထွင်ဖို့ မလိုသေးပါဘူး။

လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်ဖို့ တင်ပြတဲ့နေရာမှာ သား အဓိက ရည်ညွှန်းတဲ့ အချက်က အဖေတို့ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီဟာ အဖေတို့ထက် ဖောက်သည်ကြီးတွေ ပိုရနေတယ်။ ဒီလို ရတဲ့အကြောင်းရင်းကလည်း သူက လုပ်ငန်းယန္တရား ကြီးတော့

အမြောက်အမြား မှာကြားသူတွေအတွက် အဆင်ပြေအောင် လုပ်ပေးနိုင်လို့၊ အဲဒီလို မဟုတ်ဘူးလား။

သား စဉ်းစားတာလည်း စဉ်းစားစရာပါပဲ။

ဒါပေမဲ့ သူတို့လုပ်ငန်းအကြောင်း အဖေလည်း သိတန်သရွေ့ သိပါတယ်။

သူတို့နဲ့ အဖေတို့နဲ့ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်တူတာ မှန်တယ်။ ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းသဘာဝချင်း မတူဘူး။ အဖေတို့ မလုပ်တဲ့ အလုပ်ကြီး အတော်များများ သူတို့လုပ်နေတာ ရှိတယ်။ အဖေတို့ ဘာကြောင့် မဝင်သလဲဆိုတော့ ပစ္စည်းမျိုးစုံ ဝန်ဆောင်မှု မျိုးစုံတွေ တွဲဖက်ပြီး အစုလိုက် အပြုံလိုက် ရောင်းကြတဲ့ကိစ္စမှာ တချို့အပိုင်းတွေ ရှုပ်ရှုပ်ယှက်ယှက် နိုင်တယ်လို့ အဖေထင်တဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲ။

ပြီးတော့ ဖောက်သည်ကြီးသမားတွေမှာ တစ်ယောက်ပျက်သွားရင် တစ်ယောက် အလျောက် သိသာတယ်။ နောက်ထပ် ဖောက်သည်ကြီး ရှာပြီး အစားထိုးနိုင်ဖို့ လိုတယ်။ အဖေ အဲဒီအနေအထားကို မကြိုက်ဘူး။ အဲဒီတော့ ပြိုင်ဖက်သမားတွေ အဲဒီအနေအထားနဲ့ လောလောဆယ် အလုပ်ဖြစ်နေပေမယ့် အဖေအားမကျဘူး။ အဲဒါမျိုးထဲမှာ အဖေ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု မလုပ်နိုင်ဘူး။ ပြီးတော့ ဈေးကွက်မှာ ဒီကနေ့ လေ့လာရတဲ့ အနေအထားအရ သူတို့လုပ်နေတဲ့ အရောင်းစနစ်ကို ဝယ်သူတွေ သိပ်မကြိုက်ကြတော့ဘူးလို့ ဆိုတယ်။ အဲဒီတော့ လောလောဆယ် အရှိန်မလျော့သေးပေမယ့် သူတို့လိုင်းက ရေရှည်မှာတက်လာဖို့ လမ်းမမြင်ဘူး။

အဖေတို့ဘက်မှာ အဖေတို့ ဖောက်သည်တွေနဲ့ အလုပ်လုပ်နေတဲ့ ပုံစံရယ်၊ လက်ရှိအနေအထားရယ်ကိုလည်း သား သေသေချာချာ ပြန်ကြည့်။ အခြေအနေ မဆိုးပါဘူး။

မကြာသေးခင်ကာလပိုင်းကို ပြန်ကြည့်မယ်ဆိုရင် အဖေတို့ နှစ်စဉ် လက်ရှိလုပ်ငန်းရဲ့ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်စီ ထပ်တိုးချဲ့ဖြစ်တာတွေ ရလိမ့်မယ်။ မကြားမဝါစတမ်း ပြောရမယ်ဆိုရင် အဖေတို့လည်း သူများနည်းတူ လောဘကြီးတန်သလောက် ကြီးတာပါပဲ။ စီးပွားရေးသမားကောင်းမှန်ရင် အတိုင်းအတာတစ်ခုထိတော့ လောဘကြီးဖို့ လိုတယ်။ ဒါမှလည်း လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ သွက်လက်ထက်မြက်နေမှာ။ ဒါပေမဲ့ လောဘကြီးလွန်းရင်တော့ အကြီးအကျယ် ဒုက္ခရောက်တတ်တယ်။

အဖေတို့လုပ်ငန်းဟာ လောလောဆယ် တိုးချဲ့နေတဲ့ နှုန်းထက်ပိုပြီး မြန်မြန်ကြီးတိုးချဲ့လို့ မရဘူး။ အဖေက ရှေးရိုးသမားမို့လို့ အပြောင်းအလဲကို ကြောက်

တတ်လွန်းလို့ ဒီလိုပြောနေတာ မဟုတ်ဘူး။ သူ့အခြေခံ အကြောင်းနဲ့ သူ ရှိတယ်။

တစ်၊ လုပ်ငန်းတိုးချဲ့မယ်ဆိုရင် လုပ်ငန်းသုံးပစ္စည်းကိရိယာတွေ ဖြည့်တင်းရမယ်။ အဆောက်အဦလည်း ချဲ့ထွင်ရမယ်။ အဲဒီအတွက် ငွေလိုတယ်။ အခုအဖေတို့ တိုးချဲ့နေတဲ့ နှုန်းမှာကို လိုအပ်တဲ့ ကုန်ကျစရိတ်ဟာ ကုမ္ပဏီအမြတ်ငွေနဲ့ မလုံလောက်လို့ ဘဏ်တွေက ရသလောက် လိုက်ချေးပြီး ထည့်နေရတယ်။ ဘဏ်ချေးငွေတွေ တစ်နှစ်ထက် တစ်နှစ် တက်လာနေတာကို ကြည့်ရင်ပဲ အဖေတို့လုပ်ငန်း မချဲ့ဘဲ ငြိမ်နေတာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာ သိနိုင်တယ်။ အဲဒီချေးငွေတွေနဲ့ ဘဏ်တိုးတွေ ကြေအောင်ဆပ်ဖို့အတွက်ကိုပဲ နှစ်အတော်များများ လုပ်ကြရဦးမှာ။ သားတို့အရောင်းဌာနလည်း အရှိန်လျှော့ဖို့တော့ လုံးဝမစဉ်းစားလေနဲ့။

နှစ်၊ ငွေရင်းဖြည့်တင်းတဲ့ ပြဿနာကို ဖြေရှင်းနိုင်ပြီဆိုပါတော့။ လုပ်သားတွေ လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးရမယ့် အလုပ်တစ်ခု ရှိသေးတယ်။ အဖေတို့ဆီက ထွက်လာတဲ့ ပစ္စည်းဟာ စံချိန်အရည်အသွေးကျသွားလို့ မဖြစ်ဘူး။

ကုမ္ပဏီမှာ သားအလုပ်ဝင်စနေ့က အဖေနဲ့သား ပြောကြတဲ့ စကားတွေ သား မှတ်မိလိမ့်ဦးမယ်ထင်တယ်။ အဖေတို့ကုမ္ပဏီ ခုအနေအထားထိ အောင်မြင်နေရတဲ့ အကြောင်းရင်းတွေ အဖေတွက်ပြခဲ့တာ။ အကြောင်းအချက်တွေက အများကြီးပေါ့။ ဒါပေမဲ့ အဖေ နံပါတ်တစ် ထားတဲ့အချက်က အရည်အသွေး အဆင့်အတန်း မြင့်မှုကို ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ခြင်းပဲ။ လုပ်ငန်းတစ်ခုအနေနဲ့ ကိုယ့်ဆီက ထုတ်လုပ်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေ၊ ကိုယ့်ဆီကပေးတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုအလုပ်တွေ အရည်အသွေး ကောင်းနေဖို့အတွက်မှာ နေရာထိုင်ခင်း တိုးချဲ့နိုင်ရုံ၊ ကိရိယာတန်ဆာပလာတွေ တိုးတက်ဖြည့်တင်းပေးနိုင်ရုံနဲ့ မလုံလောက်ဘူး။ လုပ်ငန်းစဉ် အဆင့်ဆင့်မှာ တာဝန်ယူ လုပ်ကိုင်သွားနိုင်မယ့် ကျွမ်းကျင်လုပ်သားတွေ လိုတယ်။ အဲဒီလူတွေ မရှိဘဲ လုပ်ငန်းချဲ့သွားရင်တော့ ခြောက်လအတွင်း ရှိတာတွေ အကုန်ပြောင်သွားလိမ့်မယ်။

မနှစ်က အဖေတို့ ဝန်ထမ်း ၁၅ ရာခိုင်နှုန်း တိုးချဲ့ခန့်ထားခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအထဲက အများစုဟာ လုပ်ငန်းထဲမှာ လုံးဝ လူသစ်တွေ ဖြစ်နေသေးတယ်။ အဖေတို့လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ ကျွမ်းကျင်ပြီး လုပ်သားဆိုတာမျိုး ရနိုင်ဖို့က သိပ်ခဲယဉ်းတယ်။ ကိုယ်နဲ့ ပြိုင်ဘက်လုပ်ငန်းရှင်တွေဆီမှာ လုပ်နေတဲ့လူထဲက ဟိုမှာ ဘာအကြောင်း ညာအကြောင်းတွေကြောင့် ဆက်မလုပ်ချင်ဘူး၊ ဒီဘက်ကို ကူးလာချင်တယ်ဆိုတဲ့ လူမျိုးကျတော့လည်း အဖေသိပ်မယုံကြည်

ချင်ဘူး။ သူ ဟိုမှာ အဆင်မပြေဖြစ်နေတာ ဟိုလူတွေအပြစ်ချည်း မဟုတ်ဘူး၊ သူ့ဘက်ကလည်း ချို့ယွင်းချက်ရှိလိမ့်မယ်လို့ အဖေမြင်တယ်။ ပြီးတော့ ဒီလူတွေက ဟိုနေရာက လုပ်ငန်းလုပ်ဟန်တွေနဲ့ အသားကျလာတာ။ ကိုယ့်ဆီက ပုံစံဝင်အောင် ပြန်လေ့ကျင့်ပေးရတာဟာ လူအသစ်ကို သင်ရတာထက်တောင် ပိုခက်နေနိုင်သေးတယ်။ စရိတ်စကလည်း ပိုကုန်နိုင်တယ်။ အဲဒီတော့ တစ်နေရာက ထွက်လာတဲ့ လူအစား လုံးဝ လူသစ်ကိုပဲ ကိုယ့်ပုံစံအတိုင်း အခြေခံက စ လေ့ကျင့်မွေးမြူရတာ အဖေပိုအားသန်တယ်။

ဒီနေ့ခေတ် လုပ်ငန်းသမား အများစုက လုပ်ငန်းဆိုတာ ကြီးသထက်ကြီးအောင်၊ ကောင်းသထက်ကောင်းအောင် မပြတ်တည်ဆောက်နေရမယ် ဆိုတဲ့ အယူအဆမျိုး ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့နဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်သဘောထားရှိသူတွေလည်း ရှိသေးတာပဲ။ ဒီလူတွေရဲ့သဘောက၊

လုပ်ငန်းတစ်ခု ပင်ပန်းခံပြီး ထူထောင်လာခဲ့တာ အခု အကျိုးအမြတ်ခံစားရတဲ့အဆင့် ရောက်နေပြီ။ ငွေအရင်းအနှီးကိစ္စတွေ လုပ်ငန်းထူထောင်စပြုဿနာ အခက်အခဲတွေအားလုံး ကျော်လွန်လာခဲ့ပြီ။ အဓိက ဖောက်သည်ကြီးတစ်ယောက်တလေ ဆုံးရှုံးရုံ၊ အဓိက လုပ်သားတစ်ယောက်နှစ်ယောက် ထွက်သွားရုံ၊ ကုန်ပစ္စည်းအသစ်တစ်ခုတ် ဝယ်သူမယူရုံနဲ့ လုပ်ငန်းကတိမ်းကပါးဖြစ်သွားနိုင်တဲ့ အနေအထားမျိုးတွေ ဖြတ်သန်းလွန်မြောက်လာခဲ့ပြီဆိုတဲ့အချိန်မှာ လုပ်ငန်းချဲ့မလားဆိုတော့ သူ မချဲ့ဘူး။ စောစောက ပြဿနာတွေ တစ်ခုမဟုတ်ဘူး၊ နှစ်ခုလာခဲ့၊ ပူစရာမလို ဖြန့်စရာမလိုဆိုတဲ့ သူ့လုပ်ငန်းရဲ့ လုံခြုံစိတ်ချရတဲ့ အနေအထားလေးကို ကျေကျေနပ်နပ် အရသာခံပြီး သူ ငြိမ်နေမယ်။

ဒါလည်း နားမလည်နိုင်စရာတော့ အကြောင်းမရှိပါဘူး။ လုပ်ငန်းတစ်ခု ချဲ့ပြီဆိုရင် အသစ်လုပ်သလောက်နီးပါး တစ်က ပြန်စပြီး လုပ်ကြရတာကိုး။ ချဲ့လာတဲ့ အစိတ်အပိုင်းအတွက် လိုအပ်တဲ့ အလုပ်ပမာဏ ပြည့်ပြည့်ဝဝရအောင် သဲသဲမဲမဲ လိုက်ရှာရမယ်။ ပြီးတော့ တိုးချဲ့ပြီးတဲ့ အဲဒီအနေအထားကို ဆက်ထိန်းထားနိုင်အောင် ကြိုးစားရဦးမယ်။ ပြီးတော့ အဲဒီက ရလာတဲ့ အမြတ်အစွန်းတွေနဲ့ အဲဒီလုပ်ငန်းပိုင်း ချဲ့ထွင်စဉ်က ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့ရသမျှကို ချေနိုင် ဆပ်နိုင်အောင် အတော်ခေါင်းကိုက်ခံပြီး တွက်ရချက်ရ စီမံခန့်ခွဲရဦးမယ်။

အဲဒါကြောင့်လည်း သက်သာလွယ်ကူတဲ့ အဆင့်တစ်ဆင့်မှာ နားသူတွေ နားကြတာပေါ့။

တချို့လုပ်ငန်းရှင်တွေကတော့ ကုမ္ပဏီကို ဘယ်တော့မှ မျှောလိုက်၊ မှေး

လိုက်နေတယ် မရှိစေရဘူး။ အဆက်မပြတ် ကြီးထွားဖွံ့ဖြိုးနေဖို့ ကြိုးစားကြတယ်။ ရည်မှန်းချက် ကြီးသူတွေပေါ့။ ဒီလူမျိုးကျတော့ ကိုယ့်ရည်မှန်းချက်ကို နည်းနည်းလေး ဇက်သတ်ထိန်းချုပ်တတ်ဖို့ လိုလိမ့်မယ်။ အဖေ့ဆောင်ပုဒ်ကတော့ 'လောဘသိပ်မကြီးနဲ့' ဆိုတာပဲ။

လောဘသိပ်ကြီးပြီး လုပ်ငန်းကို နင်းကန် စွပ်တိုးချဲ့လို့ လုံးဝစီးပွားပျက်သွားရတဲ့သူတွေလည်း ရှိတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခါပျက်ပြီဆိုရင် နာလန်ထူဖို့ မလွယ်တော့ဘူး။ လူက စိတ်ဓာတ်မကျဘူးပဲ ဆိုပါဦး။ အရင်းအနှီးရဖို့ကျတော့ ခက်သွားမယ်။ ငွေချေးတဲ့ လူတွေက စီးပွားပျက်ဖူးတဲ့ လူတစ်ယောက်ရဲ့ လုပ်ငန်းအမြော်အမြင်ကို အထင်မကြီးချင်ကြဘူး။ အပြေးအလွှား ခေါင်းခါကြလိမ့်မယ်။

အဲဒီတော့ အဖေ့အယူအဆက အဖေတို့အတွက် အပန်းမကြီးတဲ့ အနေအထား၊ အဖေတို့ ဆက်ဆံတဲ့ဘဏ်တွေအတွက်လည်း စိုးရိမ်စရာမလိုတဲ့ အနေအထားမျိုးနဲ့သာ လုပ်ငန်းကို မှန်မှန်တိုးချဲ့သွားချင်တယ်။ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီရဲ့ ဈေးကွက်ကို ကိုယ်ရချင်တဲ့ ရည်ရွယ်ချက်သက်သက်နဲ့ လုပ်ငန်းတိုးချဲ့မယ့် အကြံအစည်ကိုတော့ အဖေ အတော်လန့်တယ်။ (အဖေလည်း တော်ရုံနဲ့ ကြောက်တတ်လန့်တတ်တဲ့လူ မဟုတ်ဘူးဆိုတာ သား အသိပါ။) ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီက အဖေတို့နဲ့ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်တစ်ခုတည်းမှာ ကျက်စားနေတာ မှန်တယ်။ ဈေးကွက်ကို လွှမ်းမိုးနိုင်ဖို့ ပြိုင်ဆိုင်ကြိုးစားနေကြတာလည်း မှန်တယ်။ ဒါပေမဲ့ လုပ်နည်း လုပ်ဟန် မတူဘူး။ သူ့နည်းနဲ့သူ ကြိုးစားတာ၊ ကိုယ်နည်းနဲ့ကိုယ် ကြိုးစားတာ။ သူ့နည်းနဲ့ အဖေတို့ လိုက်မပြိုင်နိုင်ဘူး။ အဖေတို့လုပ်ရမှာက ကိုယ်အခု ကိုင်စွဲတဲ့ နည်းလမ်းနဲ့ပဲ ကိုယ့်လက်ရှိဖောက်သည်တွေ ကိုယ့်ဆီက ထွက်မသွားအောင် ထိန်းဖို့။ သူတို့ဆီက ဖောက်သည်တွေ ကိုယ့်ဆီပါလာအောင် ဆွဲဆောင်ဖို့။

အဲဒီပုံစံနဲ့ သားတို့ အရောင်းဌာနက ဈေးကွက်ချဲ့ထွင်ဖို့ မကြိုးစားနိုင်ဘူးလား။ စိတ်ကူးဉာဏ်သစ်တွေ ထုတ်ပြီး ကြိုးစားစမ်းပါ။ စားသုံးသူသစ်တွေ တောင်းဆိုလာသလောက် အလျဉ်မီအောင် ဖြည့်ဆည်းနိုင်ဖို့ အဖေတို့ နောက်ပိုင်းက အားသွန်ကြိုးပမ်းပေးပါ့မယ်။ ဝယ်သူသစ်တွေ စိတ်ကျေနပ်မှုရှိပြီး ဆက်ဆက်ပြီး ဝယ်ချင်လာအောင်လည်း ကုန်ပစ္စည်းအရည်အသွေးတွေ စံချိန်မီစေဖို့ အဖေ တာဝန်ယူပါ့မယ်။ အဖေ စောစောပိုင်းက ပြောခဲ့သလို လောလောဆယ် အဖေတို့က ပုံမှန်စွမ်းရည်ရဲ့ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်း ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်ပဲ လုပ်နေကြတာ။ လိုအပ်ရင် အရှိန်တင်ပေးလို့ ရပါတယ်။

ကဲ နောက်ထပ်လည်း လုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်လို့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေ ပေါ်

ရင် အဖေကို အသိပေးပါဦး။ စိတ်ကူးသစ် အကြံဉာဏ်သစ်တွေ ထုတ်မနေရင် လည်း ဦးနှောက်ပင့်ကူအိမ် တွယ်သွားမှာပေါ့။

အဖေတို့လုပ်ငန်း ယန္တရားကြီးကို သားအရှိန်တင်ပြီး မောင်းနှင်သလောက် မောင်းပါ။ အဖေ မကြောက်ပါဘူး။ အဖေ ကြောက်တာက လမ်းချော်မှာ တစ်ခု တည်းပါ။ လမ်းချော်ပြီ ဆိုရင်တော့ အားလုံး ဝရန်းသုန်းကား ကစဉ့်ကလျား သွားပြီပဲ။

နည်းနည်းတော့ ကြောက်တတ်တဲ့

အဖေ

၁၅ ငွေ

ငွေဟာ အရာများစွာကို ဖန်တီးပေးနိုင်တာ မှန်ပေမယ့် တကယ်တမ်း လူ့ဘဝ
မှာ တန်ဖိုးအရှိဆုံး ရတနာတွေဖြစ်တဲ့ ကျန်းမာရွှင်လန်းမှု၊ မိတ်ကောင်းဆွေကောင်း၊
သစ္စာရှိ လုပ်သား၊ ချစ်ခြင်းမေတ္တာ၊ သာယာသော မိသားစုဘဝနဲ့ အစစ်အမှန် လေး
စား ခံရမှုဆိုတာတွေကိုတော့ ငွေပေးဝယ်လို့ မရနိုင်ဘူး။

သား

စာရင်းကိုင်က အဖေ့ကို ပြောစာတချို့ အတည်ပြုလက်မှတ်ထိုးပေးဖို့ တင်ပြတယ်။ အဲဒီက ကိန်းဂဏန်းတွေကြည့်ပြီး အဖေ အတော်မျက်လုံးပြူးသွားတယ်။ အတော့်ကို ပြူးသွားတာ။

သား အသုံးစာရင်းတချို့ ကြည့်ရတာ မင်းပွဲစိုးပွဲများ ကျင်းပနေသလား အောက်မေ့ရတယ်။ ဒီနေ့ထိ အဖေတို့အလုပ်က ဘယ်နန်းတော် ဘယ်ရဲတိုက် မှာမှ လုပ်စရာ မလိုသေးပါဘူး။ သား ဧည့်သည်တွေကများ သူတို့ကိုယ် သူတို့ မင်းစိုးရာဇာလိုသဘောထားကြလို့ သားဆီက တော်ဝင်အခမ်းအနားမျိုး တောင်းဆိုလေရောသလား။

တကယ်ပါ။ ဒီလို မင်းသားသုံး သုံးတတ်လာတာ သားဘာသာ ဖြစ်လာတာလား၊ တခြား ဘာတွေကြောင့်လဲ အဖေ စဉ်းစားနေတယ်။

သားမှာ (ကုမ္ပဏီငွေတွေ သုံးစွဲနေနိုင်တာ ထားလိုက်ဦး) သည်အတိုင်းကို နှစ်သက်ခင်မင်ချင်စရာ အရည်အသွေးတွေ အများကြီး ရှိသားပဲ။ လုပ်ငန်းကိစ္စနဲ့ ဆက်ဆံရသူတွေရော၊ မိတ်ဆွေတွေပါ အထင်ကြီးနိုင်ကြပါတယ်။ နဂိုရှိပြီး သား အရည်အသွေးကို ‘ငွေကိုရေလိုသုံးသူ’ ဆိုတဲ့ နာမည်နဲ့ထပ်ပြီး မွမ်းမံဖို့ သား စိတ်ကူးနေတယ်ဆိုရင်တော့ အဖေ ပြောစရာ အများကြီးရှိလာပြီ။

အဖေတို့မှာ ငွေသုံးတာ နှစ်မျိုးရှိတယ် သား။ တစ်မျိုးက နောင် ရရှိမယ့် အကျိုးအမြတ်ကို မျှော်ကိုးပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတာ။ နောက်တစ်ခုက စိတ်ချမ်းသာ ပျော်ရွှင်မှုအတွက် သုံးစွဲတာ။

ပိုက်ဆံကို လူအထင်ကြီးအောင် သုံးစွဲပြတာမျိုးကတော့ နည်းလမ်းမဟုတ်ဘူး သား။ လူမှုဆက်ဆံရေးနယ်ပယ်မှာ ပထမအထင်အမြင် သို့မဟုတ် အကဲဖြတ်ချက် (first impression) ဆိုတာ အရေးကြီးတာ မှန်ပါတယ်။ ဝယ်သူအသစ်တစ်ယောက်ကို စားသောက်ဆိုင် ကောင်းကောင်းတစ်ခုမှာ သားသားနားနား ကျွေးမွေးပြုစုတာမျိုး မလုပ်နဲ့ မဆိုဘူး။ လုပ်ပါ။ လုပ်သင့်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တစ်ကြိမ်တစ်ခါဆို တော်ပြီပေါ့။ သူနဲ့ တွေ့ဆုံစကားပြောတိုင်း သားအိတ်က ပိုက်ဆံ (အဖေတို့ ပိုက်ဆံ) ထုတ်နေရလို့တော့ ဘယ်ဖြစ်မလဲ။

သည့်အပြင် စဉ်းစားစရာတစ်ခု ရှိသေးတယ်။ သားကို အများကြီး သုံးဖြုန်းနေတဲ့ လူလို့ မြင်သွားရင် ဝယ်သူ အတော်များများ နောက်ဆုတ်သွားနိုင်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲ။ သားဟာ သူတို့ဆီက ရတဲ့ အမြတ်တွေနဲ့ သုံးဖြုန်းနေတာလို့ သူတို့ မုချတွေ့ကြမှာမို့လို့ပဲ။ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် သုံးစွဲနိုင်လောက်အောင် မြတ်စွန်းနေတာထောက်ရင် သူတို့ကို ရောင်းတဲ့ပစ္စည်းတွေဟာ မတရားအမြတ်တင်ထားတာ ဖြစ်ရမယ်လို့ သူတို့ တွက်ကြလိမ့်မယ်။ အဲဒီတော့ မကြာခင်မှာ ဒီလူတွေဟာ အဖေတို့ပြိုင်ဘက်တွေဘက်ကို လှည့်ကြလိမ့်မယ်။ အဲဒီခါကျတော့ ဒီလူတွေ မဆုံးရှုံးအောင် အဖေတို့ အသည်းအသန်ပြန်ကြိုးစားရတဲ့ ကိန်း ဆိုက်လိမ့်မယ်။

လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ပြည့်ပြည့်စုံစုံ ကြွယ်ကြွယ်ဝဝ ဆိုတဲ့ အသွင်အပြင်မျိုး ရှိဖို့ အရေးကြီးတာ မှန်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ပရမ်းပတာ ချမ်းသာနေတာမျိုး၊ ပစ်စလက်ခတ် သုံးစွဲနေတာမျိုး မဖြစ်ရဘူး။

စီးပွားရေးသမားတွေဆိုတာ နည်းနည်းတော့ ဆန်းတယ်။ လုပ်တဲ့အလုပ်က ငွေရှာတဲ့အလုပ်ပဲ။ တချို့ဆိုရင် ဒါကိုပဲ အာရုံပြုနေတာ။ ဒါပေမယ့်လို့ လက်ထဲမှာ ငွေတွေ သန်းပေါင်းဘယ်လောက် ဘယ်ရွှေ့ ရှိနေသည်ဆိုစေ အရမ်းမသုံးဘူး။ အရမ်းလျှောက်သုံးတဲ့လူဟာ လူမိုက်၊ စဉ်းစားဉာဏ် မရှိတဲ့လူ၊ အဲဒီလို မြင်တယ်။ ဒီလိုလူမျိုးနဲ့ လုပ်ငန်း တွဲမလုပ်ချင်ဘူး။ ဒါ သူတို့အပြစ်တော့လည်း မဟုတ်ဘူး။ သား ကြားဖူးမှာပေါ့။ ‘လူမိုက်နဲ့ငွေ အတူမနေ’ ဆိုတာ။ အဲဒါ အင်မတန် မှန်တဲ့ စကား။ ဒီစကားမှန်ကြောင်း သူတို့ကောင်းကောင်းသိကြတယ်။

အဖေအယူအဆအရတော့ လူ့ဘဝရဲ့ ကောင်းချီးမင်္ဂလာများစွာထဲမှာ သားမခံစားခဲ့ရဖူးတာ တစ်ခုရှိတယ်။ အဲဒါက ဆင်းရဲခြင်းပဲ။

အဖေတို့က ဆင်းဆင်းရဲရဲ ကြီးပြင်းခဲ့တာ၊ နှစ်ရှည်လများ ခက်ခက်ခဲခဲ ရုန်းကန်လှုပ်ရှားခဲ့ရတာ။ ဗုံးပေါ်လအော သုံးတယ်ဆိုတာ ဘာမှန်းမသိခဲ့သလို

အလဟဿ ဖြုန်းတီးလို့ ကုန်သွားတယ်ဆိုတာမျိုးလည်း ကိုယ်နဲ့ မဆိုင်ခဲ့ဘူးပေါ့။

ဒါပေမဲ့ အဲဒီအချိန်တုန်းက အဖေတို့မြို့မှာ အင်မတန် ထင်ရှားတဲ့ သန်းကြွယ် သူဌေးတစ်ယောက် ရှိခဲ့ဖူးတယ်။ အဖေ အကြီးအကျယ် အားကျခဲ့တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ပေါ့။ သူနဲ့ပတ်သက်ပြီး မြင်ရသမျှ အဖေသဘောကျတယ်။ သူ့အိမ်၊ သူ့ကား၊ သူ့အဝတ်အစား၊ ပြီးတော့ မြို့က အလှူဒါနကိစ္စတိုင်းမှာ သူ့နာမည် ထိပ်ဆုံးက ပါတာ။

အဖေ နည်းနည်းလေး ကြီးလာတော့ သူ့ကိုပိုပြီး စေ့စေ့စပ်စပ် အကဲခတ်လာတယ်။ သူ့အကြောင်းတွေ နားစွင့်တယ်။ အထူးသဖြင့် သူဘယ်လိုချမ်းသာလာခဲ့သလဲပေါ့။

လူတွေက သူ့အကြောင်း အကောင်းသိပ်မပြောကြဘူး။ ဒီလူ့ဆီမှာ အလုပ်လုပ်ရတာ မလွယ်ဘူး။ သိပ်ခိုင်းတာ၊ ငွေကိုလည်း တစ်ပြားကို နှစ်ပြား ဖြစ်အောင် ခွာတယ်၊ တကယ်လက်ပေါက်ကတ်တဲ့လူ၊ အင်မတန် ကပ်စေးနဲ့တဲ့လူ စသဖြင့် ပြောတာတွေ ကြားရတယ်။

ဒါပေမဲ့ အခုပြန်စဉ်းစားကြည့်တော့ ဒါတွေဟာ အမှန်မဟုတ်ဘူးဆိုတာ အဖေ သိလာရတယ်။ သူ့ကို အမနာပ ပြောကြသူတွေဟာ များသောအားဖြင့် သူ့အောင်မြင်မှုကို မနာလိုဖြစ်နေတဲ့လူတွေ။ ဒီလူတွေက စိတ်ကူးယဉ်သမားတွေ။ ဟိုသူဌေး ပိုက်ဆံတွေသာ သူတို့ဟာ ဖြစ်ရင် ဘယ်လိုသုံးပစ်လိုက်မယ်ဆိုပြီး အိပ်မက်ထိုင်မက်နေတဲ့ လူတွေ။

အဖေ့ရဲ့အမေ မကြာခဏ ပြောတတ်တဲ့ စကားတစ်ခွန်းရှိတယ်။ ‘ပြားတွေကို ဂရုစိုက်မှ ကျပ်တွေက သူတို့ဘာသာ သူတို့ ဂရုစိုက်ကြမှာ’ တဲ့။ အဲဒီသူဌေးက အမေ့စကား ကြားဖူးပုံပဲ။ သူ လုပ်ကိုင်နေထိုင်ပုံက အဲဒီစကားနဲ့ တစ်သားတည်းပဲ။

မြို့ကလူတွေ အတင်းပြောမယ့်သာ ပြောကြတာ။ တကယ်တမ်းကျတော့ ဒီသူဌေးက တစ်မြို့လုံး အရိပ်တကြည့်ကြည့် ကြည့်နေရသူပဲ။ သူလုပ်သမျှ ကိုင်သမျှဟာ မြို့ကလူတွေအတွက် အရေးကိစ္စကြီးတွေ။ သူဘယ်သွားပြန်ပြီ ဘယ်လာပြန်ပြီ။ ဒါကို ဝေဖန်ကြသုံးသပ်ကြ။ တစ်ဆင့်စကား တစ်ဆင့်နားနဲ့ ချဲ့ကားပြီး ပြောကြ။

ဒါပေမဲ့ ကွယ်ရာမှာ အမျိုးမျိုးပြောကြတဲ့ လူတွေပဲ သူနဲ့တွေ့တော့ ရိသေ

လိုက် ဝပ်တွားလိုက်ကြတာ။ သူ့ရှေ့မှာ တပြုံးပြုံးနဲ့။ သူ လုပ်သမျှ ကိုင်သမျှ ချီးမွမ်းစကား ဆိုကြ၊ အင်မတန်ကို ကြီးကျယ်အောင်မြင်တဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးပါပဲ။ ဘာညာစသဖြင့် မြှောက်ပင့်ပြောဆိုကြ။

သို့သော် ဟိုပုဂ္ဂိုလ်ကတော့ မရပါဘူး။ ဘယ်သူတွေ ဘယ်လောက် မြှောက်ပြောပြော နည်းနည်းလေးမှကို မြှောက်မသွားဘူး။ ချီးမွမ်းစကားကို ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေးပဲ လက်ခံတယ်။ ကျေးဇူးတင်စကားဆိုတယ်။ သူက အဲဒီလူတွေကို တစ်ခုမဟုတ်တစ်ခု ရှာကြံပြီး ချီးမွမ်းစကား ပြန်ပြောတယ်။

သူ သိတာပေါ့။ ဒီလူတွေ ကွယ်ရာမှာ ဘာတွေပြောကြတယ်ဆိုတာ။ ဒါပေမဲ့ ဒီအတွက်လည်း သူ ဘာမှ ခံစားမနေပါဘူး။ သူ ပိုက်ဆံ သိပ်ချမ်းသာလို့ ဒီလို အပြောခံရတယ်ဆိုတာ သူ သဘောပေါက်တယ်။ သူတို့ဘာသာ ပြောချင်တာ ပြောကြပါစေ။ သူကတော့ မနက်အိပ်ရာထရင် ကိုယ့်အလုပ် ကိုယ်လုပ်၊ နောက်ထပ် ပိုက်ဆံဘယ်လောက်ရမလဲ၊ ရသလောက် ထပ်ရှာ။ ဒါပဲ။

အဲဒီတော့ ဒါကို သုံးသပ်ကြည့်ရင် ပိုက်ဆံချမ်းသာတယ် ဆိုတာလည်း တစ်နည်းအားဖြင့် အန္တရာယ်တစ်မျိုးပဲ ဆိုတာ သွားတွေ ရလိမ့်မယ်။ ပိုက်ဆံရှိတဲ့လူရဲ့ အနီးမှာ အနှစ်သာရ မရှိတဲ့ မြှောက်ပင့်စကားတွေ ပြောပြီး လိမ်ညာလှည့်ဖြားစားမယ့် မိတ်ဆွေတု မိတ်ဆွေယောင်တွေ ဝိုင်းဝိုင်းလည်လာနိုင်တယ်။

အဖေမှာတော့ မိတ်ဆွေအရင်းအချာအများစုဟာ အဖေ မချမ်းသာခင် တုန်းကတည်းက ပေါင်းသင်းလာခဲ့သူတွေမို့ ရင်းရင်းနှီးနှီး ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ပြောဆိုဆက်ဆံလို့ ရတယ်။ သားက ငွေဇွန်းကိုက် မွေးလာတဲ့သူ ဆိုတော့ အပေါင်းအသင်းကိစ္စမှာ အမှုမဲ့အမှတ်မဲ့ နေလို့ မရဘူး။ ချီးမွမ်းစကားနဲ့ ချဉ်းကပ်လာတဲ့ လူစိမ်းတွေ၊ မြှောက်ပင့်စကားတွေ လှိုင်လှိုင်ပြောတတ်တဲ့ အမည်ခံသူငယ်ချင်းတွေကို သတိထားဖို့ လိုတယ်။

ဒါပေမဲ့ တစ်ဖက်မှာလည်း ရိုးရိုးသားသား မှန်မှန်ကန်ကန်သမားတွေ ရှိသေးတယ်ဆိုတာတော့ မေ့ထားလို့ မဖြစ်ဘူး။ ကိုယ့်ကို ခင်မင်တယ်၊ ရင်းရင်းနှီးနှီး ဆက်ဆံချင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ အခွင့်အရေးကို မျှော်ပြီး ချဉ်းကပ်တာ ထင်မှာ စိုးလို့ မလှမ်းမကမ်းက နေတဲ့ လူမျိုးတွေရှိတယ်။ သူတို့လုပ်တဲ့ ဧည့်ခံပွဲတွေ ဘာတွေ ကိုယ့်ကို ဖိတ်ချင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ မဖိတ်ဘူး။ ထိန်းနေတယ်။ ဒါကို ကိုယ်က သိရမယ်။ အဲဒီလို လူမျိုးတွေဟာ အင်မတန် အဖိုးတန်တယ်။ တကယ့်မိတ်ကောင်းဆွေကောင်း ဖြစ်လာမယ့်လူတွေ။ သား ဧည့်ခံပွဲတွေ ဘာတွေ လုပ်ရင် ဒီလူမျိုးကို ဂရုစိုက်ပြီး ဖိတ်ပါ။ ကိုယ်က စ ဆက်ဆံလို့ ရင်းရင်းနှီးနှီး ရှိသွားပြီ ဆို

တော့မှ သူ့ဘက်က ဖိတ်ကြားလာလိမ့်မယ်။ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ပြောဆိုဆက်ဆံ လာလိမ့်မယ်။

မိတ်ဆွေရယ်၊ ငွေရယ်နဲ့ ဆက်စပ်ပြီး နောက်ထပ် ပြောချင်တာတစ်ခုက ပိုက်ဆံချေးတဲ့ ကိစ္စ။

သူငယ်ချင်းတစ်ယောက် အမြန်ဆုံး ရှုံးချင်သလား။ သူချေးတဲ့ ပိုက်ဆံသာ ထုတ်ပေးလိုက်ပါ။ ဒီလူနဲ့ ကိစ္စပြတ်ဖို့ သေချာပေါက် နည်းလမ်းပဲတဲ့။ အဲဒါ တကယ်မှန်တဲ့ စကားပဲ သား။

တကယ်က ငွေချေးချင်ရင် ဘဏ်တွေ ရှိသားပဲ။ ဘဏ်မသွားဘဲ ကိုယ့်ဆီ လာတယ်ဆိုတာ ပုံစံမမှန်ဘူး။ ဒီလူတွေဟာ တဖြည်းဖြည်း သူငယ်ချင်းအဖြစ် က လျှော့ကျကျန်ခဲ့လိမ့်မယ်။

ကောင်းတာက ကိုယ်နဲ့ ရင်းနှီးတဲ့ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်မှာ ငွေကြေး အကျပ်အတည်း ကြုံနေတယ်။ ကိုယ် ကူညီရင် အဆင်ပြေသွားမယ်ဆိုတာမျိုး မြင်နေရသလား။ အဲဒါဆိုရင်တော့ ကိုယ်ကပဲ စပြီး ကူညီလိုက်။ ဘယ်လောက် လိုနေသလဲ ထုတ်ချေးလိုက်။ အဲဒီလိုလူမျိုးကျတော့ ပြန်ဆပ်ဖို့ များတယ်။ မိတ် လည်း မပျက်ဘူး။

နောက်တစ်ခု သား သိဖို့ အဖေပြောချင်တာက ငွေရှိတိုင်း လူမဖြစ်ဘူး ဆို တဲ့အချက်။ လူ့တန်ဖိုးကို လတ်တလော သူပိုင်ငွေသက်သက်နဲ့ ဆုံးဖြတ်လို့ မရ ဘူး သား။ ရှေးတုန်းက ဂရိပြည်မှာ သီမစ္စတိုကလိစ်ဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတစ်ဦး ရှိ တယ်။ အေသင်မြို့ပြနိုင်ငံရဲ့ အကြီးအကဲတစ်ယောက်ပေါ့။ ဒီပုဂ္ဂိုလ်ကြီးရဲ့သမီး ကို လူငယ်နှစ်ယောက်က အပြိုင်တောင်းတယ်။ တစ်ယောက်က ငွေရှိတယ်။ တစ်ယောက်က မရှိဘူး။ သူတို့နှစ်ယောက်ကို အကဲခတ်ပြီးတဲ့နောက် သီမစ္စတို ကလိစ်က ဆင်းရဲသား လူငယ်ကို သမက်အဖြစ် ရွေးတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆို တော့ ဟိုလူငယ်က ငွေသာပါတယ်၊ လူရည်လူသွေး မပါဘူး။ ဒီလူငယ်ကတော့ ငွေမပါပေမယ့် လူရည်လူသွေး ပါလာတယ်တဲ့။

သီမစ္စတိုကလိစ်က 'လူ'နဲ့ 'ငွေ' ကို ခွဲခြားပြလိုက်တာ။ လူ့အရည်အသွေး ဟာ ငွေထက် တန်ဖိုးရှိကြောင်း ကြေညာပြသလိုက်တာ။

အဲဒီအယူအဆကို အဖေ သိပ်သဘောကျတယ်။ လူမှာ အရည်အချင်းကို အဓိက ကြည့်ရမယ်။ အရည်အချင်းအတွက် ဂုဏ်ယူတတ်ရမယ်။ ဥပမာ အဖေ ဆိုပါတော့။ လက်ဖဝါး ခြေဖဝါးကနေ ချမ်းသာအောင် လုပ်ကိုင်လာနိုင်ခဲ့သူ အဖြစ် ကိုယ့်ကိုကိုယ် အဖေဂုဏ်ယူတယ်။ ဒါပေမဲ့ အများကြီး မဟုတ်ဘူးနော်။

အသင့်အတင့် ဂုဏ်ယူတာ။ သားအနေနဲ့ကော ကိုယ့်ကိုကိုယ် ဘယ်နေရာမှာ ဂုဏ်ယူမလဲ။ သားက လက်ဖဝါး ခြေဖဝါးမဟုတ်ဘူး။ သားလာတဲ့အခါ လုပ်ငန်းက ရှိပြီးသား ဖြစ်နေပြီ။ အဲဒီတော့ သားဂုဏ်ယူချင်ရင် ဒီလုပ်ငန်းကြီးကို အခုထက် ပိုကောင်းအောင် အခုထက် ပိုပြီး ကြီးပွားတိုးတက်အောင် လုပ်တဲ့နည်းနဲ့ပဲ ဂုဏ်ယူဖို့ ရှိတယ်။

ဒီလုပ်ငန်းကြီးမှာ ကဏ္ဍသစ် အစိတ်အပိုင်းသစ်တွေ သားတိုးချဲ့နိုင်မယ်၊ အဲဒီအပိုင်းကလည်း အောင်မြင်မယ်ဆိုရင်တော့ သားရဲ့ အစီအမံတွေ အားထုတ်မှုတွေအတွက် သားထိုက်ထိုက်တန်တန် ဂုဏ်ယူပေါ့။

ဒါပေမဲ့ လောလောဆယ် ကြီးကြီးမားမား မအောင်မြင်သေးလို့ ဘာမှထုတ်မကြွားနဲ့၊ ဂုဏ်မယူနဲ့ဦးလို့ အဖေမဆိုလိုပါဘူး။ အသင့်အတင့် အောင်မြင်တာလေးတွေအတွက်လည်း အောင်ပွဲခံနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အလွန်ဆုံး နီးစပ်တဲ့ အပေါင်းအသင်း တစ်ယောက်နှစ်ယောက်လောက်နဲ့ပဲပေါ့။ အောင်မြင်တာကို လူသိရှင်ကြား ကြွားမထားတဲ့အခါ မအောင်မြင်တဲ့ကိစ္စ ကြုံတော့လည်း ဒါကျတော့ မပြောဘူးလို့ အတင်းပြောခံရစရာ အကြောင်းမရှိဘူးလေ။

အဖေ စောစောပိုင်းက ပြောခဲ့တဲ့အတိုင်း ငွေရှိတဲ့လူဆိုတာ လူတကာမနာလိုဖြစ်တာ ခံရတတ်တာပဲ။ အဖေက ဆင်းရဲရော ချမ်းသာပါ ကြုံဖူးတဲ့သူဆိုတော့ ကောင်းကောင်းသိတယ်။ ဒီနှစ်ခုမှာ ဘယ်ဟာကောင်းသလဲဆိုရင်တော့ ချမ်းသာတာ ကောင်းတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ချမ်းသာတဲ့လူဟာ ပိုပြီး အထီးကျန် နိုင်တယ်။ မိတ်ကောင်းဆွေကောင်းရဖို့လည်း ပိုခက်တယ်။ ဒါကိုတော့ သိထားရမယ်။

ငွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး နောက်တစ်ခုမှတ်ဖို့က ငွေဆိုတာ ပုဂ္ဂိုလ်စွဲရှိတယ်ဆိုတဲ့ အချက်။

ကိုယ်က သူ့ကိုခင်မှ သူက ကိုယ့်ကိုခင်တယ်။ သူ့ကို ဂရုစိုက်ဆက်ဆံရင် စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်မှုတွေ အများကြီး သူကပေးလိမ့်မယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကမ္ဘာလောကမှာ ရှိတဲ့ မြင်ချင်တွေ့ချင် ပိုင်ဆိုင်ချင်စရာ အရာဝတ္ထုများစွာကို သူက သယ်ဆောင်ပေးနိုင်တာကိုး။ ဒါပေမဲ့ သူ့ကို သုံးစွဲတဲ့နေရာမှာ အထိန်းအကွပ်တော့ ရှိဖို့လိုတယ်။ ကပ်စေးနဲ့ ကော်တရာကျနေဖို့တော့ မလိုဘူး။ ငွေဆိုတာ သုံးစရာကိုး၊ ကိုယ့်အတွက် စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်စရာကို ဝယ်ပေးနိုင်မယ့် အလဲအလှယ်ပစ္စည်းကိုး။ ဒါပေမဲ့ အထိန်းအကွပ်မရှိ သုံးစွဲရင်တော့ ကိုယ်က သူ့ကို မခင်သလို သူကလည်း ကိုယ့်ကို မခင်တော့ဘူး။

တချို့လူတွေဆိုရင် သိပ်လုပ်တတ်ကိုင်တတ်တယ်။ အလွယ်လေး ချမ်းသာသွားတယ်။ ဒါပေမဲ့ ချမ်းသာတာနဲ့ ဘဝင်တွေမြင့်၊ အလွန်အကျွံတွေ လျှောက်သုံး။ သူ မသုံးလည်း သူ့မိန်းမက သုံး။ များမကြာဘူး။ ရှိတဲ့စီးပွား ကုန်တာပဲ။ အရင်တုန်းက သိပ်ချမ်းသာတယ်။ အခုမှ ဘာမှမရှိတော့တာ ဆိုတဲ့ လူမျိုးတွေ အကြောင်း သားလည်း မကြာခဏကြားရလိမ့်မယ်။ အဲဒါပဲ။ မဆင်မခြင် သုံးစွဲတာရယ်။ ကိုယ့်ကိုကိုယ် သိပ်ချမ်းသာလှပြီဆိုပြီး ကိုယ်နားမလည်တဲ့ လုပ်ငန်း သစ်တွေမှာ မစဉ်းမစား ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတာ။

အဖေတို့ လုပ်ငန်းသမားတွေအဖို့ ငွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး ခေါင်းထဲမှာ အခိုင်အမာ စွဲမြဲထားရမယ့် အချက်ကလေးတချို့ ရှိသေးတယ်သား။ တစ်ခုက လုပ်ငန်းအစပိုင်းမှာ ရလာတဲ့ ငွေ။ ဒီငွေဟာ သစ်ပင်တစ်ပင်အတွက် မျိုးစေ့နဲ့တူတယ်။ သူ့ကို တန်ဖိုးထားရတယ်။

ပထမဆုံးရတဲ့ မျိုးစေ့ငွေ တစ်ဒေါ်လာဟာ သေသေချာချာ ပြုစုပျိုးထောင်မယ်။ ကုသိုလ်ကံလေးလည်း ဖေးမမယ်ဆိုရင် ကြီးထွားပွားများလာမယ်။ နောက်နှစ်မှာ နှစ်ဒေါ်လာ ဖြစ်လာမယ်။ နှေးတော့ နှေးတာပေါ့။ အထူးသဖြင့် အစပိုင်းမှာ သိပ်နှေးတယ်။ ပထမဆုံး ဒေါ်လာတစ်သိန်း စုမိဖို့ ကြိုးစားရတာဟာ နောက်ပိုင်းမှာ ဒေါ်လာတစ်သိန်းရပြီး နောက်တစ်သိန်းထပ်ရဖို့ လုပ်ရတာထက် အများကြီး ခက်ခဲတယ်။ အချိန်လည်း ကြာတယ်။ အခြေခံ ရပြီးရင် လုပ်ငန်းတက်ဖို့ လွယ်သွားသလို လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ဖို့ ငွေချေးတဲ့နေရာမှာလည်း သိပ်လွယ်သွားတယ်။ ကိုယ့်မှာ တစ်ဒေါ်လာပဲရှိတဲ့အချိန် သူများဆီက တစ်ဒေါ်လာ ချေးရဖို့ မလွယ်ပေမယ့်၊ တစ်သိန်းရှိလာတဲ့အချိန်ကျတော့ သူများဆီက ငွေတစ်သိန်းကို ခပ်လွယ်လွယ် ချေးလို့ ရလာတယ်။ အောင်မြင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခု ချဲ့ထွင်မယ်။ အဆောက်အအုံသစ်တွေ ယန္တရားသစ်တွေ ဝယ်ယူဖြည့်တင်းမယ်။ အဲဒီအတွက် ငွေလိုတယ်ဆိုရင် ချေးချင်တဲ့လူတွေ အများကြီးပဲ။

ဒါပေမဲ့ ချေးလို့ရတိုင်း အရမ်းတိုးချဲ့လို့ မဖြစ်ဘူး။ ငွေဖြစ်လာဖို့ဆိုတာ အစပိုင်း နှေးတယ်။ နောက်ပိုင်း မြန်တယ်ဆိုပေမယ့် ကျပြဟော့ဆိုရင် ဒလဟော့ ထိုးကျသွားပုံကလည်း တက်လာတာနဲ့ ဘာမှနှိုင်းယှဉ်မရအောင် အဆမတန် မြန်တယ်။ အဲဒီတော့ အောင်မြင်လို့ဆိုပြီး လုပ်ငန်းတိုးချဲ့တဲ့အခါ သတိထားရတယ်။ ကိုယ်က ဒီလုပ်ငန်းနယ်ပယ်ထဲ အောင်မြင်လို့ ဒီအထဲ ဆက်ချဲ့ရင် အကြောင်းမဟုတ်ဘူး။ ဒီနယ်ထဲမှာချည်း ကြာတော့ ငြီးငွေ့တယ်။ အပြောင်းအလဲ ဖြစ်အောင် နောက်ထပ် နယ်သစ်ပယ်သစ်ထဲ ဝင်ကြည့်မယ်။ အောင်မြင်တဲ့ ကိုယ့်

လုပ်နည်းလုပ်ဟန်မျိုးနဲ့ ဆိုရင် ဘယ်နယ်မှာမဆို အောင်မြင်မှာပါ ဆိုတာမျိုး သွားမလုပ်နဲ့။ ဒုက္ခရောက်သွားမယ်။

အောင်မြင်မှုလမ်းကြောင်းတွေဆိုတာ များများရှိတာမဟုတ်ဘူး။ လမ်းကြောင်းတစ်ခုနဲ့ တစ်ခုဟာလည်း အရမ်းအလွမ်းဝေးတယ်။ အဲဒီတော့ ကိုယ် ဒီတစ်နေရာမှာ အောင်မြင်နေရင် အဲဒီမှာ ဆက်နေတာ အကောင်းဆုံးပဲ။

တချို့က တစ်ခုအောင်မြင်တာနဲ့ ကိုယ့်ကိုကိုယ် စီးပွားရေးဘက်မှာပါရမီ ပါတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီး ထင်ပြီး နောက်ထပ် ဘာမှမဆိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းထဲ ဝင်သွားတော့ ပထမလုပ်ငန်းက ရလာတာလေးတွေ ပြောင်ရော။

ကိုယ့်ကို ချမ်းသာအောင် လုပ်ပေးခဲ့တဲ့ မူလလုပ်ငန်းကို ငြီးငွေ့စရာလို့ မြင်တာရယ်။ ကိုယ့်ကိုကိုယ် တော်လှပြီထင်ပြီး ဘဝင်မြင့်တာရယ်။ အဲဒီနှစ်ခု နှိပ်စက်လို့ ပျက်စီးကြတာတွေ များတာပဲ။

အဖေကတော့ ‘ငွေကို ချစ်တဲ့စိတ် (တပ်မက်တဲ့ စိတ်) သည် အလုံးစုံသော အကုသိုလ် ဒုစရိုက်တို့၏ အရင်းခံ အကြောင်းတရား ဖြစ်၏။ (The love of money is the root of all evil.)’ ဆိုတဲ့ ငွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး အဆိုးမြင်တဲ့ အယူအဆနဲ့၊ ‘ငွေသည် အရာရာကို ပြီးစီးစေနိုင်၏။ (Money answered all things.)’ ဆိုတဲ့ ငွေကို အလွန်အကျွံချီးပတဲ့ အယူအဆနှစ်ရပ်လုံးကို သဘောမတူဘူး။

နှစ်ခုလုံးဟာ အစွန်းရောက်တယ်။ အဲဒီနှစ်ခုကြား အလယ်လောက်မှာ ငွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ မယုတ်မလွန်အနေအထားရှိတယ်။ ငွေကို ကြိုးကြိုးစားစားလည်း ရှာမယ်၊ ခံစားသင့်သလောက်လည်း ခံစားမယ်၊ သူတစ်ပါးကိုလည်း စောင့်ရှောက် ကူညီမယ်ဆိုတဲ့ အနေအထားမျိုး။ သား အဲဒီအနေအထားမျိုးမှာ ရပ်တတ်လာလိမ့်မယ်လို့ အဖေ မျှော်လင့်တယ်။

အဲဒီတော့ နောင်အခါ ညစာစားပွဲတို့ ပါတီတို့ စည်းဝေးပွဲတို့ ကျင်းပတဲ့ အခါမှာ ဆင်ခြင်ပါ။ အသုံးအဖြုန်းကြီးသူအဖြစ် အသတ်မှတ် မခံရပါစေနဲ့။ ကိုယ့်နာမည် ကိုယ့်ဂုဏ်သိက္ခာကို ထိန်းသိမ်းနိုင်အောင် ကြိုးစားပါ။ အခုအချိန်က စပြီး သားရဲ့ ကိုယ်ပိုင်ငွေကို ဖြစ်စေ၊ ကုမ္ပဏီငွေကိုဖြစ်စေ ထိန်းထိန်းသိမ်းသိမ်း ကျစ်ကျစ်လျစ်လျစ် သုံးစွဲတတ်တဲ့ အလေ့အကျင့် လုပ်ပေးပါ။ နာမည်ကောင်းတစ်ခု ဆိုတာ ငွေထက် အဆမတန် အဖိုးတန်ပါတယ်။

ငွေဟာ အရာများစွာကို ဖန်တီးပေးနိုင်တာ မှန်ပေမယ့် တကယ်တမ်းလူ့
ဘဝမှာ တန်ဖိုးအရှိဆုံး ရတနာတွေဖြစ်တဲ့ ကျန်းမာရွှင်လန်းမှု၊ မိတ်ကောင်း ဆွေ
ကောင်း၊ သစ္စာရှိလုပ်သား၊ ချစ်ခြင်းမေတ္တာ၊ သာယာသော မိသားစုဘဝနဲ့ အစစ်
အမှန် လေးစားခံရမှုဆိုတာတွေကိုတော့ ငွေပေးဝယ်လို့ မရနိုင်ဘူးဆိုတာ သား
အမြဲ သတိရှိစေချင်တယ်။

သားရဲ့ ငွေကြေးအနေအထားကို အကဲခတ်လေ့လာနေတဲ့

အဖေ

၁၆

ပရိသတ်ရှေ့မှာ စကားပြောခြင်း

ဟောပြောမှုတစ်ခု အောင်မြင် မအောင်မြင်ဆိုတာ နှုတ်မှုစွမ်းရည်ပေါ်မှာ တည်သလို ဟောပြောပွဲ တစ်ပွဲချင်းအတွက် ဘယ်လောက်ပြင်ဆင်ခဲ့သလဲ ဆိုတဲ့ အချက်ပေါ်မှာလည်း အများကြီးတည်တယ်။ အပြောအဟောနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဘယ်လောက် နာမည်ကြီးထားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ဖြစ်ပါစေ၊ ဖွဲ့စည်းပုံပျက် စင်ပေါ်တက်သွားလို့ ကတော့ ရပြီးသား နာမည်လေး ကျသွားနိုင်တယ်။

ပရိသတ်ရှေ့မှာ စကားပြောခြင်း

သား

သားတက်ခဲ့တဲ့ ကျောင်းက ပါမောက္ခတစ်ဦးက သားရဲ့လုပ်ငန်းလောက ဝင်စ အတွေ့အကြုံတွေ သူ့ရဲ့နောက်ဆုံးနှစ် ကျောင်းသားတွေကို ဟောပြောပေးဖို့ ဖိတ်ကြားတယ်ဆိုတာ ကြားရတော့ အဖေ အရမ်းဝမ်းသာဂုဏ်ယူမိတယ်။ ဆရာက သားကို ကျောင်းမှာကတည်းက အတော်အထင်ကြီးထားပုံပဲ။ (အဖေကတော့ သား အမှတ်တွေ ကြည့်ပြီး အဲဒီတုန်းက သိပ်အထင်မကြီးမိခဲ့ဘူးပေါ့။)

အခုလို ဖိတ်ကြားခံရတော့ သားလည်း ရင်အတော်ကော့သွားမယ် ထင်တယ်။ ကြယ်သီးသုံးလုံးလောက်တောင် ပြုတ်ထွက်သွားပလား မသိဘူး။ အင်းလေ၊ ဒါက တကယ်လည်း ထိုက်ထိုက်တန်တန် ဂုဏ်ယူစရာပါပဲ။

ဒါပေမဲ့ ပရိသတ်ရှေ့မှာ စကားပြောရမယ်ဆိုတာ တွေးပြီး သား ကြောက်သွားပြန်တယ် မဟုတ်လား။ ငါ ဖြစ်မှဖြစ်ပါ့မလားဆိုပြီး ကိုယ့်ကိုကိုယ် မယုံရဲယုံရဲဖြစ်နေလိမ့်မယ်။

အင်းလေ၊ ပြောမယ့်အကြောင်းအရာနဲ့ ပတ်သက်လို့တော့ အဖေလည်း သိပ်အကူအညီပေးနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ စီးပွားရေးလောက အကြောင်း သား ကျောင်းသားဘဝတုန်းက ထင်မြင်ထားခဲ့ပုံနဲ့ ဒီအထဲ တကယ်ရောက်လာတဲ့အခါ လက်တွေ့ကြုံရပုံတွေ ဘယ်လိုကွာခြားတယ်ဆိုတာ သားပဲ သိမှာကိုး။ အဖေ ခန့်မှန်းလို့ ရတာကတော့ လုပ်ငန်းလောကထဲ ရောက်ရင် boss လို့ ခေါ်တဲ့ စိတ်ညစ်စရာကောင်းတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးမျိုးတွေ (ဥပမာ-အဖေ) ရဲ့ လက်အောက်မှာ သူတို့ပုံစံအတိုင်း လိုက်အလုပ်လုပ်ရမယ်ဆိုတာ လုံးဝ မစဉ်း

စားခဲ့မိတဲ့အကြောင်း သား ပြောဖြစ်လိမ့်မယ် ထင်တာပဲ။ တက္ကသိုလ်မှာတုန်းက တော့ boss ဆိုတာ သားတို့ အသုံးအနှုန်းထဲ မပါဘူးလေ။

ထားပါတော့။ ပရိသတ်ရှေ့ စကားပြောသမားတစ်ယောက်အနေနဲ့ သား အစွမ်းအစ ဘယ်လောက်ရှိမလဲဆိုတာတော့ လောလောဆယ် မပြောနိုင်သေးဘူး ပေါ့။ ဒါပေမဲ့ စကားပြောဟောဖို့ အခြေခံလိုအပ်ချက်တွေတော့ သားမှာ ရှိပါတယ်။

ပြောမယ့်ပါးစပ်ရယ်၊ ဘာပြောမလဲ စဉ်းစားပေးမယ့် ဦးနှောက်ရယ်၊ ပရိသတ်ရှေ့မှာ ရပ်ပေးမယ့် ခြေထောက်နှစ်ချောင်းရယ်။

ရယ်စရာမဟုတ်ဘူး။ တကယ်ပြောနေတာ။

ပါးစပ်အကြောင်းက အရင်စပြောကြရအောင်။

စကားပြောတဲ့အခါမှာ ပါးစပ်ထဲက စကားလုံးတွေ ဘယ်လိုပုံစံနဲ့ ထွက်လာ သလဲဆိုတာ အရေးကြီးတယ်။ တချို့က ဗလုံးဗထွေးနဲ့။ တချို့ကျတော့လည်း ဆီမန်း မန်းနေသလို၊ ကိုယ့်စကား ကိုယ်တောင် သေသေချာချာ ကြားရရဲ့လား ဆိုတဲ့ ပုံစံမျိုး။ ပြောတဲ့အကြောင်းအရာ ဘယ်လောက်ကောင်းကောင်း စကား သံထွက် မကောင်းရင် ပရိသတ်ဆီ မရောက်တော့ ပြောရတာ အလကားပေါ့။ နားထောင်သူမှာလည်း အချည်းနှီးအကျိုးမဲ့ပေါ့။

အဲဒီတော့ စကားပြောတဲ့အခါ ရှင်းလင်းပီသ ပြတ်သားစွာ ပြောနိုင်ဖို့ဟာ သိပ်အရေးကြီးတယ်။

ဒုတိယ၊ ဦးနှောက်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့အပိုင်း။ ဘာတွေ ဘယ်လိုပြောမလဲ ဆိုတဲ့ အပိုင်း။

စကားပြောတဲ့ နေရာမှာ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုဆိုတာ သိပ်အရေးကြီးတယ်။ နီးတော့မှ မလုပ်နဲ့။ အခုကတည်းက စကြိုတင်ပြင်ဆင်။ အကြောင်းအရာပြည့် ပြည့်စုံစုံ စုဆောင်းပြင်ဆင်ပြီးပြီဆိုရင် အပြောကျင့်ရဦးမှာ။ ပထမဆုံး၊ ကိုယ် ရေးထားတဲ့ ဟောပြောချက်ကို ကျယ်ကျယ်ဖတ်ကြည့်။ ကိုယ်ဖတ်နေတုန်း တစ်ယောက်ယောက်ကို နားထောင်ခိုင်း။ ဘယ်စကားလုံးတွေမှာ လျှာချော်သလဲ။ အပြောရထောင့်သလဲ။ နားထောင်သူမှာ မသဲမကွဲ ဖြစ်သလား။ တစ်ကြိမ် နှစ်ကြိမ် ပြောကြည့်ရင် အဆင်ပြေသွားမလား။ ချောချောမွေ့မွေ့ဖြစ်သွားမလား။ လေ့ကျင့်ပြီး ပြောကြည့်။ မပြေဘူးဆိုရင် အဓိပ္ပာယ်တူ တခြားစကားလုံးနဲ့ အစားထိုး၊ သို့မဟုတ် နောက်တစ်မျိုး လှည့်ပြော။

စကားချောသွားပြီ၊ ရှင်းလင်းပီသအောင် ရွတ်ဆိုနိုင်ပြီဆိုရင် အဲဒါကို

တကယ့်ပွဲမှာ ဟောမယ့်ပုံစံမျိုး စမ်းပြောကြည့်။ ဗီရိပုလေးတစ်ခု သို့မဟုတ် ဟောပြောပွဲ စင်နဲ့တူတဲ့အရာတစ်ခုခု နောက်မှာ ရပ်။ အဲဒီအပေါ်မှာ မိတ္တရီဖုန်းနဲ့ သဏ္ဌာန်တူတဲ့ ပစ္စည်းတစ်ခုတင်။ ရှေ့ဘက်မှာ မှန်ကြီးကြီး တစ်ချပ် ထောင်။ ပြီးတော့ ပြောပေတော့။

ဒီမှာ တစ်ခုသတိထားဖို့က မိတ္တရီဖုန်း။

ဝေးသွားရင် သူ့အထဲ အသံမဝင်ဘူး။ ကိုယ့်အသံကို ပရိသတ် မကြားရဘူး။ အဲဒီတော့ လေ့ကျင့်တဲ့အခါ အဲဒီမိတ္တရီဖုန်းအတုကို စကားပြောခုံနောက်မှာ ကိုယ်သက်သောင့်သက်သာ ရပ်နေချိန် ကိုယ့်ပါးစပ်နဲ့ ခြောက်လက်မလောက် အကွာမှာ ရှိအောင် ချိန်ထား။ စကားပြောတဲ့အခါ ခြေထောက်နှစ်ချောင်းပေါ်မှာ တောင့်တောင့်ကြီး ရပ်လို့တော့ မပြောနိုင်ဘူး။ ပြောလည်း မပြောရဘူး။ လှုပ်ရင်း ရှားရင်း ပြောရမယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီလှုပ်ရှားပြောဆိုနေစဉ်တစ်လျှောက်လုံးမှာ မိုက်နဲ့ ကိုယ့်ပါးစပ် ခြောက်လက်မ၊ အလွန်ဆုံး ရှစ်လက်မထက် ပိုဝေးမသွားအောင်တော့ သတိထားရမယ်။ အဲဒါ သတိထားရင် အသံက တိုးလိုက် ကျယ်လိုက် လုံးဝ ပျောက်သွားလိုက်နဲ့ ပရိသတ် စိတ်ညစ်ရမယ်။

တကယ့် စကားပြောသမားကြီးများကတော့ အသက်ရှူနားတာက အစ သတိထားတယ်။ အသက်ဝအောင် ရှူပြီးရင် ဝါကျတစ်ကြောင်းလုံး သို့မဟုတ် ဝါကျရှည်ကြီးတစ်ခုရဲ့ ခွဲဖတ်လို့ကောင်းတဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုလုံးကို အသံ နိမ့်မြင့် မှန်မှန်နဲ့ တောက်လျှောက်ဖတ်၊ အသက်ရှူ၊ နောက်တစ်ဖြတ် ဖတ်၊ အဲဒါမျိုး စမ်းသပ်လေ့ကျင့်ကြည့်သင့်တယ်။ ဝါကျတစ်ခုကို အမောတကော မစနဲ့။ စကားအဆက်အစပ် အရေးကြီးတဲ့နေရာကျမှ အသက်ရှူမဝလို့ နားနေရရင် နားထောင်တဲ့လူ ကသိကအောက်ဖြစ်တယ်။ ကိုယ်တိုင်လည်း စကားအလျဉ်ပျက်တယ်။ အပြောအဟောသမားကောင်း ဖြစ်ချင်ရင် လေယူလေသိမ်း အဖြတ်အတောက်ကိစ္စကို သတိထားဖို့ လိုတယ်။ မပြတ်လည်း လေ့ကျင့်ပေးရတယ်။ ဒါက တစ်ယောက်တည်း အပြောလေ့ကျင့်နေတာထက် ပရိသတ်ရှေ့မှာ ပြောရင်းဆိုရင်း လေ့ကျင့်တဲ့အခါ ပိုပြီး ထိရောက်တယ်။ ပိုပြီး လျင်လျင်မြန်မြန် တိုးတက်မှု ရှိတယ်။

စကားပြောဟောတဲ့ ကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်လို့ ချန်ထားမရတဲ့ ကိစ္စကြီးတစ်ခုက စင်ကြောက်တာ။ ပရိသတ်ရှေ့ စကားစ ပြောရရင် တုန်တုန်ယင်ယင် ဖြစ်ချင်တတ်တာ သဘာဝပဲ။ ဒူးတွေတုန်၊ ရင်တွေခုန်၊ ဇောချွေးတွေပြန်။ ဒါပေမဲ့ မစိုးရိမ်နဲ့။ အဲဒါ အစပိုင်း တစ်ကြိမ်နှစ်ကြိမ်ဖြစ်တာ၊ တဖြည်းဖြည်း အတွေ့အကြုံ ရှိ

လာတာနဲ့အမျှ အဲဒါတွေ လျော့သွား ပျောက်သွားတယ်။ တစ်ကြိမ်ထက် တစ်ကြိမ် ပရိသတ်ရှေ့ ထွက်ရပ်ရတာ လွယ်လာတယ်။ ရဲရဲတင်းတင်း ယုံယုံကြည်ကြည် ဖြစ်လာတယ်။

အဲဒီတော့ စကားပြောအတွေ့အကြုံ ခပ်မြန်မြန်ရအောင် ဆိုရင် လောလောဆယ် အကောင်းဆုံးနည်းက (Toastmasters) စကားပြောသင်တန်းနဲ့ ဆက်လိုက်။ အဲဒီမှာ စကားပြောနည်းလည်း သူတို့ သင်လိမ့်မယ်။ သင်တန်းနေ့တိုင်း မှာလည်း လေ့ကျင့်ပြောဆိုခွင့် ရလိမ့်မယ်။ ပရိသတ်ကတော့ ကိုယ့်နည်းတူ လာတက်တဲ့ သင်တန်းသားတွေပေါ့။ သင်တန်းမှာ အလေ့အကျင့် ရသွားပြီးရင် တခြားဘယ်စင်ပေါ် တက်ရတက်ရ မကြောက်တော့ဘူး။

စင်ကြောက်စိတ်ကို ပယ်ဖျောက်ရာမှာ အထောက်အကူပေးနိုင်တဲ့ နည်းလမ်း တချို့လည်း ရှိသေးတယ်။

ဥပမာ ဒူးတုန်တယ်၊ ရင်ခုန်တယ်၊ လက်ဖျားခြေဖျားတွေ အေးစက်တယ် ဆိုပါတော့။ ဟောပြောစင်ကို လက်နှစ်ဖက်နဲ့ တင်းတင်းဆုပ်ထားပြီး ပြောလို့ရတယ်။ ကြောက်စိတ်ကြောင့် တုန်တယ်။ တုန်တဲ့အတွက် ကိုယ့်ကိုကိုယ် ယုံကြည်မှု နည်းလာ၊ ပိုကြောက်လာတယ်။ တုန်တာကို ဖမ်းထိန်းထားလိုက်တဲ့ အခါ ကြောက်စိတ် လျော့မသွားတောင် တိုးမလာဘူး။

နောက်တစ်ခုက ကြောက်စိတ် ဘာကြောင့်ဖြစ်သလဲ စဉ်းစားကြည့်။ ဒီ ပရိသတ်ကြီးဟာ ငါတစ်ယောက်တည်းကို စူးစိုက်ကြည့်နေပါလားဆိုတဲ့အချက်က အဓိက။ အဲဒီတော့ အဲဒါကိုပဲ တစ်မျိုးပြန်လှည့်တွေး။ ဥပမာ ဒီလူတွေဟာ ငါ့မိတ်ဆွေ။ ငါ့ကို အတိုင်းအတာတစ်ခုထိတော့ အထင်ကြီးတဲ့လူတွေ။ ငါ့စကားကို တန်ဖိုးထားလို့ တလေးတစား လာနားထောင်ကြတာ။ သူတို့ကို ကြောက်စရာ မလိုဘူး။ ရင်းရင်းနှီးနှီး ခင်ခင်မင်မင်ပဲ ပြောဖို့လိုတယ် စသဖြင့် စဉ်းစားလို့ ရတယ်။

ဒါမှမဟုတ် တစ်ကြိမ်မှာ တစ်ယောက်စီပဲ ကြည့်ပြီး၊ အဲဒီလူကို ပြောပြနေသလို သဘောထားပြီး ပြော။ ဒီတစ်ခဏမှာ ဒီတစ်ယောက်ကို ဦးတည်ပြော၊ တော်တော်ကြာတော့ နောက်တစ်ယောက်ကို ကြည့်ပြီးပြော။ အထူးသဖြင့် အားတက်သရော နားထောင်တဲ့ အမူအရာမျိုးရှိသူကို ဦးတည်ပြီး ပြော။ ဒီနည်းနဲ့လည်း ပြောရတာ ပေါ့ပေါ့ပါးပါး လွယ်လွယ်ကူကူဖြစ်သွားနိုင်တယ်။

ဒါတွေက ကိုယ့်ကိုကိုယ် မသိမသာ လှည့်စားတဲ့နည်းတွေ။ ဒါတွေထက်

ပိုပြီး ကိုယ့်ကိုကိုယ် ယုံကြည်မှု ပေးနိုင်မယ့် အကောင်းဆုံး နည်းကတော့ ကြိုတင် ပြင်ဆင်မှုပဲ။ ဟောပြောနေကျ လူတွေတောင် ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှု မရှိရင် စင်ပေါ် မှာ အိုးနင်းခွက်နင်း ဖြစ်တတ်တယ်။ ကျကျနန ကြိုပြင်ထားမယ်၊ ကိုယ့်မှာ ပြောစရာအကြောင်းအရာ ခိုင်ခိုင်မာမာရှိနေတယ်လို့လည်း ယုံကြည်ထားမယ် ဆိုရင် လူရှေ့ထွက်ရတာ ပို ရဲရဲဝံ့ဝံ့ရှိတယ်။ သေသေချာချာ ပြင်ဆင်ပြီး ဟောပြောတာ တစ်ကြိမ် နှစ်ကြိမ် သုံးလေးကြိမ် ရှိပြီ။ ပရိသတ်ဆီက လက်ခုပ်ဩဘာနဲ့ အသိအမှတ်ပြုမှု နှုတ်အားဖြင့် ချီးမွမ်းပြောဆိုမှုတွေလည်း တစ်ကြိမ် နှစ်ကြိမ် ရ ပြီဆိုရင်တော့ ပရိသတ်ရှေ့ စကားပြောသမားရဲ့ အကြီးမားဆုံးတောင်ကို ကျော် နိုင်ခဲ့ပြီလို့ ဆိုရလိမ့်မယ်။ ကိုယ့်မှာ လူအများ နားထောင်ချင်တဲ့ စကားတွေ ရှိနေ တယ်။ ကိုယ့်အယူအဆ ကိုယ့်အတွေ့အကြုံတွေကို ကြားချင် သိချင်ကြတယ် ဆို တာ သိပ်ပီတိဖြစ်စရာ ကောင်းတယ်။ တကယ့်ကို ထူးခြားတဲ့ အရသာ။ အဟော အပြောသမားရဲ့ အမြင့်မားဆုံးဆန္ဒက အဲဒီပီတိကို ခံစားကြည်နူးချင်တာပဲ။

စကားပြောရာမှာ အရေးကြီးတဲ့ နောက်အချက်တစ်ခုက ပရိသတ်ကို ချစ် ခင် လေးစားမှု ရှိရေး။

စကားပြောသမားကောင်းများဟာ ကိုယ်က ပရိသတ်ထက် ပိုတတ်တယ် သိတယ် ဆိုတဲ့ လေသံမျိုးနဲ့ ဘယ်တော့မှ ပြောလေ့မရှိဘူး။ ပရိသတ်ရဲ့ စိတ်ဝင် စားမှုနဲ့ ဉာဏ်ရည်အဆင့်အတန်းကို လေးစားတယ်။ ပရိသတ်ကို 'တင်'ပြီး ပြော တယ်။ ပရိသတ်ကို သူပြောတဲ့ အကြောင်းအရာ နယ်ပယ်အဝန်းအဝိုင်းထဲ ရောက် လာအောင် ခေါ်တယ်။ တကယ်ကျွမ်းကျင်သူများကျတော့ အဖွင့်စကား တစ် ခွန်း နှစ်ခွန်းနဲ့တင် ပရိသတ်နဲ့ သူနဲ့ တစ်သားတည်းဖြစ်အောင် ပရိသတ် သူ့ နောက် တောက်လျှောက်ပါအောင် ခေါ်နိုင်ကြတယ်။

ပရိသတ်ကြီး ကိုယ်နဲ့အတူ ပါ မပါ ဆိုတာ စင်ပေါ်တက်ပြီး စကားပြော တဲ့လူအတွက်က ရှင်းရှင်းကြီး အသိသာကြီးပဲ။ ပရိသတ်မျက်လုံးတွေအားလုံး ကိုယ့်ဆီမှာ လာစုစည်းမိနေတယ်၊ တစ်ခန်းလုံး ချောင်းသံတစ်ချက် မထွက်ဘူး ဆိုရင် သိပ်ပိုင်နေပြီ။ အရှိန်မပျက် ဆက်ပြောပေတော့။ ပရိသတ်က ရွစိရွစိ။ ချောင်းဆိုးတဲ့လူက ဆိုး၊ စကားပြောတဲ့လူက ပြောဆိုရင်တော့ ပရိသတ်နဲ့ကိုယ် နဲ့ တခြားစီဖြစ်နေပြီသာ အောက်မေ့ပေတော့။

ပရိသတ် ကိုယ်နဲ့ ပါ မပါ၊ တစ်နည်းအားဖြင့် ဟောပြောမှုတစ်ခု အောင်မြင် မအောင်မြင်ဆိုတာ နှုတ်မှုစွမ်းရည်ပေါ်မှာ မူတည်သလို ဟောပြောပွဲ တစ်ပွဲချင်း

အတွက် ဘယ်လောက်ပြင်ဆင်ခဲ့သလဲ။ ပရိသတ်အပေါ် ကိုယ်ဘယ်လောက် လေးစားမှုထားခဲ့သလဲဆိုတဲ့အချက်တွေပေါ်မှာလည်း အများကြီး တည်တယ်။

အပြောအဟောနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဘယ်လောက်နာမည်ကြီးထားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ် ဖြစ်ပါစေ။ သက်ဆိုင်ရာပွဲအတွက် ပြင်ဆင်မှုမရှိဘဲ ပေါ့တိပေါ့ပျက် စင်ပေါ် တက်သွားလို့ကတော့ ရပြီးသားနာမည်လေး ကျသွားနိုင်တယ်။ သိပ်တော်တဲ့ အဟောအပြောသမားတွေရဲ့ နောက်အရည်အသွေးတစ်ခုက ကိုယ်ဟောပြောတဲ့ ပရိသတ်ဆီကပါ ပညာရအောင် ယူတတ်ခြင်းပဲ။ ဒါက ဟောပြောပွဲသက်သက် တွေမှာတော့ မဟုတ်ဘူး။ ပထမပိုင်းမှာ ဟောပြော၊ ဒုတိယပိုင်းမှာ ပရိသတ်ရဲ့ မေးမြန်းချက်များကို ဆွေးနွေးဖြေကြားဆိုတဲ့ အစီအစဉ်မျိုးမှာပါ။

ပရိသတ် ဆွေးနွေးမေးမြန်းတဲ့အထဲမှာ နဂိုက ကိုယ်မစဉ်းစားမိခဲ့တဲ့အချက် တွေ ပါလာတတ်တယ်။ တချို့ကိစ္စ ကိုယ်က ခပ်ပေါ့ပေါ့ထားပေမယ့် လူအများ အတွက် သိပ်လေးနက်နေတယ်ဆိုတာမျိုးလည်း သွားတွေ့ရတတ်တယ်။ တစ်ခါ တလေ ကိုယ့်အယူအဆ လုံးဝမှားနေတာ သိလိုက်ရတယ်။ အဲဒီတော့ အမြဲမျက်စိ ဖွင့် နားစွင့်ထားတဲ့လူမျိုး၊ ဘယ်အရာမဆို ငါသိတာ ပြည့်စုံပြီလို့ သဘောမထား ကိုယ် မသိသေးတာမှန်သမျှ သင်ယူမှာပဲဆိုတဲ့ လူစားမျိုးဆိုရင် ဒီလို ဟောပြော ရင်း ဆွေးနွေးဖြေကြားရင်းကပဲ လူတကာရဲ့ အတွေးအမြင်တွေ ဗဟုသုတတွေ ပါ စုစည်းရရှိပြီး ကိုယ်ပြောတဲ့အကြောင်းရပ်နဲ့ ပတ်သက်လို့ မသိတာမရှိ ဆိုရ လောက်အောင် နဲ့ စပ်ပြည့်စုံသူဖြစ်လာနိုင်တယ်။

ပရိသတ်ရှေ့ စကားပြောဟောမှုနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဒါလောက်ဆို အကြမ်း ဖျင်း လုံလောက်ပါပြီ။ သားအင်္ကျီရင်ဘတ်က ပြုတ်ထွက်သွားတဲ့ ကြယ်သီးတွေ လည်း သား အမေက ပြန်တပ်ပေးပြီးလောက်ရောပေါ့။ စင်ပေါ်တက် ဟောပြော လို့ ပရိသတ်က လက်ခုပ်ဩဘာပေးတဲ့အခါသာ နောက်တစ်ကြိမ် ပြုတ်မကုန် အောင် သတိထားပေတော့။

သားရဲ့ အဟောအပြောကို သဘောကျနေမယ့် ပရိသတ်ထဲက

အဖေ

၁၇

ဘဏ်မန်နေဂျာများနဲ့ ဆက်သံတွဲနေရာမှာ

တချို့လူတွေက ပြောကြတယ်။ ‘ဘဏ်သူဌေးဆိုတာ ခင်ဗျားကို နေသာတဲ့ အချိန် ထီးငှားပြီး မိုးရွာတာနဲ့ ချက်ချင်းပြန်တောင်းတဲ့ လူစားမျိုး’တဲ့။ တစ်စိတ် တစ်ပိုင်း မှန်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့

ဘဏ်မန်နေဂျာများနဲ့ ဆက်ဆံတဲ့နေရာမှာ

သား

များမကြာခင်က သား ဘဏ်က ငွေချေးဖို့ ကြိုးစားတာ မအောင်မြင်ခဲ့တဲ့ အကြောင်း အဖေ သိရတယ်။ သား ငွေချေးလျှောက်လွှာတင်စဉ်က အဖေ ဘာကြောင့် နည်းပေးလမ်းညွှန်မှု မပြုခဲ့သလဲဆိုတာ သား အခုစဉ်းစားနေလိမ့်မယ် ဆိုတာလည်း အဖေ တွေးမိတယ်။ အကြောင်းရှိတယ် သား။ သားကို ချေးငွေကိစ္စ သားဘာသာ လုပ်ဖို့ လွှတ်ထားလိုက်တာဟာ သားအနေနဲ့ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြံ့ အတော်အတန်ရှိနေပြီဆိုတော့ ဘဏ်ကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ရင်လည်း ဘယ်လိုအခက်အခဲ ရှိတယ် ဘယ်လိုဆောင်ရွက်မှ အောင်မြင်နိုင်မယ်ဆိုတာတွေ သားဘာသာ လက်တွေ့သင်ခန်းစာ ရရှိလာစေဖို့ပဲ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် အတော်များများဟာ ဘဏ်ဆိုတာကို ခပ်လွယ်လွယ် သဘောထားတတ်ကြတယ်။ ငွေချေးလျှောက်လွှာ အပယ်ခံရတဲ့အခါမျိုး၊ ချေးငွေ ပြန်ရုပ်သိမ်းခံရတဲ့အခါမျိုးကျမှ ဘဏ်အကြောင်း သဘောပေါက်ကြတယ်။ တကယ်တော့ ဘဏ်ဆိုတာ စီးပွားရေးလောကမှာ အင်မတန် အရေးပါတဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုပဲ။ ဒါပေမဲ့ အံ့သြစရာ၊ လူတိုင်းလိုလို ဒါကြီးကို လျှော့တွက်မိကတ်ကြတယ်။

အခု အဖေတို့ လုပ်ငန်း ဆိုပါတော့။ အလုပ်ရုံရယ်၊ စက်ပစ္စည်းတွေရယ်၊ အလုပ်သမားရယ်၊ ကုန်ပစ္စည်းရယ်၊ ဝယ်မယ့်ဖောက်သည်တွေရယ် ရှိရုံနဲ့ မပြီးဘူး။ အရေးကြုံရင် ငွေထုတ်ပေးမယ့် ကျောထောက်နောက်ခံဘဏ် ရှိရတယ်။ အဖေတောင် ဒါကို လုပ်ငန်း စလည်ပတ်ချိန်လောက်မှ သဘောပေါက်တာ။

ဒါမှာလည်းပဲ အဖေက သုညက စတင်ရတဲ့လူမို့လို့ ဘဏ်ချေးငွေရဲ့ တန်ဖိုး နဲ့ ဘဏ်ချေးငွေရဖို့ ခက်ခဲပုံကို စောစောသဘောပေါက်ခွင့် ကြိုတာလို့ ဆိုရလိမ့် မယ်။ သားကျတော့ အဖေတို့မှာ ဘဏ်အဆက်အသွယ်တွေ ခိုင်ခိုင်မာမာ ရှိပြီး တဲ့ ကာလမှာမှ လုပ်ငန်းထဲ ဝင်လာရတာဖြစ်လေတော့ ဘဏ်နောက်ခံတစ်ခု ရအောင် ပျိုးထောင်ရတဲ့အပိုင်းကို မသိနိုင်ဘူးပေါ့။

အခုကိစ္စမှာ သားက အဖေတို့ ကုမ္ပဏီထဲကို နောက်ထပ်လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြည့်သွင်းနိုင်ရေးဘက်မှာသာ သိပ်ထက်သန်သွားပြီး ဘဏ်တွေရဲ့ ရပ်တည်ချက် ကို သိပ်အလေးအနက်မထားမိခဲ့လို့ ဖြစ်လေမလား၊ အဖေ စဉ်းစားမိတယ်။

အဖေတို့လုပ်ငန်းသက်တမ်းတစ်လျှောက် ဘဏ်က ငွေချေးဖို့ ငြင်းဆန် တယ် ဆိုတာမျိုး တစ်ခါမှ မရှိခဲ့ဘူးဆိုတာတော့ သား အသိပဲ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီလို သိတဲ့အတွက်ကြောင့်များ ဘဏ်ဆိုတာ ငါတို့ချေးရင် ပေးမှာပဲလို့ အလွယ်တကူ တွက်လိုက်မိလေသလား။ အရင်အစဉ်အလာဆိုတာကို သား အားကိုးမှု လွန်ကဲ သွားပြီထင်တယ်။

အခု ငြင်းပယ်ခံရတော့ သား ရှက်လည်း ရှက်မယ်။ ဒေါသလည်း ထွက် မယ်။ ဒီလူတွေ တကယ်တုံးတဲ့လူတွေ၊ ကိုယ့်လုပ်ငန်း ကိုယ် နားမလည်ဘူး၊ တွက်ကိန်းတွေ ရေရေလည်လည် လွဲကုန်ပြီ ဆိုတာမျိုးလည်း တွေးမိလိမ့်မယ်။

မှန်တယ်။ ဘဏ်မန်နေဂျာတွေ ဘဏ်သူဌေးတွေဆိုတာလည်း လူတွေပဲ။ မှားတဲ့အခါတွေ ရှိမယ်။ တွက်ကိန်းလွဲသွားတာတွေလည်း ရှိချင်ရှိမယ်။ ဒါပေမဲ့ အခုကိစ္စမှာတော့ သူတို့အမှားဖြစ်လိမ့်မယ်လို့ အဖေမထင်ဘူး။ သားရဲ့ ချေးငွေ အဆိုပြုလွှာမှာ တင်ပြထားတဲ့ အချက်တွေ အဖေဖတ်ကြည့်လိုက်တယ်။ သူတို့ ဘဏ်က လက်ခံလောက်စရာမရှိဘူး သား။ သူတို့ငွေတွေ သားကို ပေးရမှာနော်။ သူတို့ စဉ်းစားရမှာပေါ့။

တချို့လူတွေက ပြောကြတယ်။ ‘ဘဏ်သူဌေးဆိုတာ ခင်ဗျားကို နေသာ တဲ့ အချိန် ထီးငှားပြီး မိုးရွာတာနဲ့ ချက်ချင်းပြန်တောင်းတဲ့ လူစားမျိုး’ တဲ့။ တစ် စိတ်တစ်ပိုင်း မှန်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့ကိုချည်း တစ်ဖက်သတ် အပြစ်တင် လို့တော့ မဖြစ်ဘူး။ သား စဉ်းစားကြည့်။ သူတို့က လူတိုင်းကြိုက်ပစ္စည်းကို ရောင်းနေတာ။ ငွေဆိုတာ လူတွေသည်းခြေကြိုက်ပစ္စည်းလို့ ဆိုကြတယ်မဟုတ် လား။ အဲဒီတော့ အဲဒီပစ္စည်းကို ဖြန့်ဖြူးတဲ့နေရာမှာ သူ့ဘဏ်က စိစစ်ရွေးချယ် မှုတော့ ရှိမှာပေါ့။ မှန်မှန်ကန်ကန် ပြန်ဆပ်မယ့်လူလား၊ ပြန်ဆပ်နိုင်လောက် အောင် အထိကော လုပ်ငန်းကို အောင်အောင်မြင်မြင် လုပ်နိုင်မယ့် လူလား၊

လုပ်မယ့် လုပ်ငန်းကကော အောင်မြင်နိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းမျိုးလား၊ သူ သေသေချာချာ စိစစ်လိမ့်မယ်။ လူတကာကို လျှောက်ချေးရင် ကြွေးပျက်တွေ စုပုံပြီး သူပါ စီးပွား ပျက်သွားမှာပေါ့။

ဒါကြောင့်မို့ အလွယ်တကူ မချေးဘူး၊ ချေးတိုင်းလည်း နောင်ကြီးလေး တန်းလန်းတော့ ချည်ထားတယ်။ တချို့ကများဆိုရင် ဘဏ်ဆိုတာ သူ့ကြွေးကို အချိန်တန်ရင် ထိုင်ရာမထ သူ့အိတ်ထဲ အသာပြန်ဆွဲထည့်နိုင်အောင် အပိုင်ကိုင် ထားတာလို့တောင် ပြောတတ်ကြသေးတယ်။

ဒါက သူ့အလုပ်ပေကိုး။

သားအဆိုပြုလွှာအရတော့ ဒီလုပ်ငန်းသစ် ဝယ်ယူရေးကိစ္စဟာ အဖေတို့ ကုမ္ပဏီအတွက် အင်မတန်အကျိုးများမယ့် ခြေလှမ်းတစ်ရပ်ဖြစ်တယ်လို့ သား အပြည့်အဝ ယုံကြည်ထားကြောင်း ထင်ရှားနေတယ်။ သားအနေနဲ့ ယုံကြည်မှု လွန်ကဲတဲ့ လက္ခဏာမျိုးတောင် ပါနေသလားလို့ အဖေအောက်မေ့မိတယ်။ ဒီ လုပ်ငန်း အောင်မြင်ဖို့ ကိုယ့်ဘာသာ သိပ်သေချာနေတဲ့အတွက်ကြောင့်လည်း ဘဏ်က ပုဂ္ဂိုလ်တွေဆီ တင်ပြတဲ့အခါမှာ သူတို့ကျေနပ်လောက်အောင် ဘက်စုံ ထောင့်စုံက အသေးစိတ်တင်ပြမှုမျိုး သားမလုပ်ဖြစ်ခဲ့ဘူးလို့ အဖေမြင်တယ်။

သားကတော့ အလကား အချိန်ကုန်တယ် အောက်မေ့မှာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ဘဏ်မန်နေဂျာတွေအတွက်ကတော့ သူတို့ငွေထုတ်ချေးရမယ့် လုပ်ငန်းတစ်ခု နဲ့ ပတ်သက်လို့ သူတို့စိတ်ကျေနပ်တဲ့ အတိုင်းအတာထိ အချက်အလက်တွေ သိ ရဖို့ လိုတယ်လေ။

တကယ်တော့ သူတို့ဘက်က အဲဒီလို တိကျသေချာအောင် လုပ်တာဟာ သားကို ကိုယ့်လုပ်ငန်းအစီအစဉ်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး လစ်ဟာမှု မရှိအောင် ပြန်လှန် စိစစ်ဖြစ်ဖို့ တွန်းအားပေးရာရောက်တဲ့အတွက် တစ်နည်းအားဖြင့် ကူညီတဲ့ သဘောလို့တောင် ယူဆရမှာပါ။ နောင်တစ်နေ့ကျတော့ တကယ်လည်း သား ကိုယ်တိုင် အဲဒီလို မြင်တတ်လာမှာပါ။

လူဆိုတာက လုပ်ငန်းအသစ်လုပ်မယ် တိုးချဲ့မယ်ဆိုရင် စိတ်က နည်း နည်း ကြွနေတတ်တယ်။ အောင်မြင်မယ့်ဘက်တွေကို ပိုတွက်ပြီး အခက်အခဲ အတားအဆီးတွေကို လျှော့တွက်မိတတ်တယ်။ အဲဒီအချိန်မျိုးမှာ ထပြီး လုပ် လိုက် ကိုင်လိုက်ရင် မှန်းချက်နဲ့ နှမ်းထွက် မကိုက်တာတွေ ဖြစ်လာတတ်တယ်။ အခု ဘဏ်က တစ်ထစ် ထောက်လိုက်တော့ သားအစီအစဉ်တွေ သားပြန်တွက် လာရပြီ။ အကောင်းဘက်ကချည်း တွက်နေမိတာတွေ နည်းနည်းလျှော့လာရပြီ။

ဒီလုပ်ငန်းအတွက် ငွေလိုမယ်၊ သူများဆီက ချေးရမယ်၊ ဘဏ်က ငွေဆိုတာ ကိုယ့်ငွေ မဟုတ်ဘူး၊ အလွယ်တကူမရဘူးဆိုတာ ကိုယ်တွေ့ ခံစားသိရှိလာပြီ။ ဒီအခါ လုပ်ငန်းသစ် ဝယ်ယူရေး အစီအစဉ်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး ချင့်ချင်ချိန်ချိန် ဖြစ်လာမယ်။ ခေါင်းအေးအေးနဲ့ စဉ်းစားတွက်ချက်ဖြစ်လာမယ်။

ကိုယ်ကိုယ်တိုင် ပြည့်ပြည့်စုံစုံ စဉ်းစားမထားရသေးတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခု အတွက် ဘဏ်က အလွယ်တကူ ငွေထုတ်ချေးလိုက်ပြီ ဆိုပါတော့။ ဒါကြီး မအောင်မြင်ရင် ကြွေးတင်ပြီ။ အေးအေးဆေးဆေး မြတ်စွန်းနေတဲ့ တခြားလုပ်ငန်းတွေက ဖဲ့ဆပ်ရပြီ။ အဲဒီတော့ ဒီပြဿနာကြီး သွားဝယ်မိတဲ့အတွက် အဖေတို့ အားလုံး ခေါင်းကိုက်ရတော့မယ်။ အဲဒါကြီး လက်ထဲကြာနေရင် နောက်ကျတော့ ခေါင်းကိုက်ပျောက်ဆေးဖို့တောင် မတတ်နိုင်ဖြစ်လာမယ်။ လုပ်ငန်းလောကမှာ အလျင်လိုရင် အရှုံးနဲ့ ရင်ဆိုင်ရတတ်တယ်။

သူများ ကုမ္ပဏီတစ်ခုလုံး ဝယ်ပစ်လိုက်မယ်ဆိုတာ ရုတ်တရက် ကြားရရင်တော့ အားတက်သရော အထင်ကြီးစရာပေါ့။ ဥပမာပြောရရင်၊ အကြောင်းမသိသေးတဲ့ ကောင်မလေး ချောချောတစ်ယောက်ကို မြင်ရသလိုပေါ့။ ရုတ်တရက်တော့ သဘောကျချင်စရာ။ ဆံပင်လေးက လှ၊ ခြေတံလေးက လှ၊ မျက်နှာလေးက ချစ်စရာ။ ဒါပေမဲ့ သူ့စိတ်ဓာတ်စရိုက်ကို အတွင်းကျကျ သိတဲ့လူကျတော့ သိပ်အလေးထား စဉ်းစားချင်မှ စဉ်းစားတော့မယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာလည်း ဒီလိုပဲ။ အပေါ်ယံ မြင်ရတာလောက်နဲ့ စဉ်းစားလို့ မရဘူး။ သူ့အခြေအနေမှန်ကို နှိုက်နှိုက်နဲ့နဲ့ သိဖို့လိုတယ်။ အပေါ်ယံကြည့်ပြီး ဆုံးဖြတ်ရင် မှားမယ်။

သား ဝယ်ချင်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီကို ဘဏ်မန်နေဂျာက စိစစ်ကြည့်တဲ့အခါ အားရစရာမရှိဘူးလို့ မြင်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အခုအစီအစဉ်အရသူ့ကို ဝယ်ရင် သူရရန်ရှိတဲ့ ငွေတွေအတွက်ပါ ကိုယ်က ချေရမှာ။ ဘဏ်က ထုတ်ပေးရမှာ။ သူတို့ရမယ့် အကြွေးတွေက အဖေ့ပြိုင်မြင်းတွေလို အိုလည်းအို နှေးလည်းနှေး ဆိုတာမျိုး။ မသေချာမရေရာတဲ့ ကြွေးအိုကြွေးဟောင်းတွေ။ ကုမ္ပဏီရဲ့ လက်ရှိကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရောင်းချမှု အနေအထားတွေကိုလည်း ဘဏ်က သိပ်အားမရဘူး။ လည်ပတ်နှုန်း သိပ်နှေးကွေးလွန်းတယ်လို့ သူတို့မြင်တယ်။

ဘဏ်က တာဝန်ရှိပုဂ္ဂိုလ်အနေနဲ့ သားကို ငွေချေးလိုက်ပြီးတဲ့နောက် ကောင်းကောင်း အိပ်မပျော်ချင်စရာ နောက်ထပ်အကြောင်းတစ်ခုလည်း ရှိသေးတယ်။ အဲဒါက ကုမ္ပဏီဝယ်ယူရာမှာ သားဘက်က (အဖေတို့ဘက်က) စိုက်ထုတ်ထည့်ဝင်မယ့် ငွေ သိပ်နည်းလွန်းတဲ့ ကိစ္စ။ ငွေချေးသူက လုပ်ငန်းသစ်အတွက် ကိုယ်

ပိုင်ငွေ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက် မထုတ်ဘဲနဲ့တော့ ဘဏ်က ပုဂ္ဂိုလ် စိတ်အေးမှာမဟုတ်ဘူး။ ဒီလုပ်ငန်း ရှုံးရင် ပထမဆုံး ရှုံးငွေဟာ လုပ်ငန်းရှင်ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်ငွေ ဖြစ်ရမယ်။ အဲဒီငွေတွေ ကုန်မှ သူ့ငွေအတွက် ပူရမယ်ဆိုတဲ့ အနေ အထားမျိုးမှာသာ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်ဟာ အအိပ်အစားမပျက် အတိုးလေး တွက် ရင်း သူ့ငွေကို ထုတ်ချေးမှာ။

ဒီနေရာမှာ မေ့မထားသင့်တာတစ်ခုက ဘဏ်လုပ်ငန်းလုပ်သူတွေလည်း လူတွေပဲ ဆိုတဲ့အချက်။ လူတွေဖြစ်တဲ့အတွက် မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း ဆိုတာ ရှိတယ်။ သူ့မှာ ရင်းနှီးခင်မင်သူ လေးစားယုံကြည်သူ အထင်ကြီးသူဆိုတာ တွေ ရှိတယ်။ အဲဒါနဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်တွေလည်း ရှိတယ်။ လုပ်ငန်းဆက်ဆံတဲ့ နေရာမှာ အဲဒီခင်မင်မှု မခင်မင်မှု၊ အထင်ကြီးမှု မကြီးမှုဆိုတာတွေဟာလည်း အနည်းနဲ့အများ လွှမ်းမိုးတယ်ဆိုတာ သတိပြုရလိမ့်မယ်။

ဒီသဘောအရ အဖေလည်း ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်တွေနဲ့ ခင်မင်အောင် ကိုယ့် အပေါ် သူတို့ရဲ့ အထင်အမြင်တွေ တိုးတက်အောင် ကြိုးစားခဲ့ရတာပဲ။ သို့သော် ဖအေနဲ့ သား စဉ်းစားလုပ်ကိုင်ပုံချင်း တူညီလေ့ မရှိကြဘူးဆိုတော့ ဘဏ် လုပ်ငန်းရှင်တွေနဲ့ ရင်းနှီးခင်မင်မှုရအောင် ကြိုးစားတဲ့နေရာမှာလည်း အဖေတို့တုန်းက အဖေတို့နည်း ကျင့်သုံးသလို သားတို့ခေတ်မှာ သားတို့နည်းနဲ့ လုပ်ရမှာပေါ့။ သားရဲ့ ကိုယ်ပိုင်အရည်အသွေး၊ သားရဲ့ လူမှုဆက်ဆံရေးစနစ်၊ သားရဲ့ ငွေ၊ သားရဲ့ အချိန်တွေကို အသုံးပြုပြီး ကြိုးစားပေါ့။ အဖေဥယျာဉ်ကို အဖေ ပြုစု ပျိုးထောင်ခဲ့သလို အခု သားအလှည့်မှာလည်း သားနည်းသားဟန်နဲ့ ပျိုးထောင်ဖို့ ကြိုးစားပေါ့။

သို့သော် ထုံးစံအတိုင်း အကြံပေးရဦးမယ်ဆိုရင်တော့။

ဘဏ်အရာရှိကို နေ့လယ်စာစား ဖိတ်တာက စသင့်တယ်လို့ အဖေ ပြောချင်တယ်။ အဖေသိသလောက် ဒီကိစ္စ သားတစ်ခါမှ မလုပ်ဖူးသေးဘူး။ လူတစ်ယောက်နဲ့ နေ့လယ်စာအတူစားရင်း စကားစမြည်ပြောရတာဟာ ရုံးစားပွဲကြီးမှာ မျက်နှာချင်းဆိုင် ထိုင်ပြီး ပြောရတာထက် အများကြီးအဆင်ပြေတယ်။ အထူးသဖြင့် သူ့စားပွဲရှေ့မှာ ထိုင်ပြီး ပြောရတာထက် အများကြီး ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင် ပြောနိုင်တာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ တစ်ကြိမ် ထမင်းဖိတ်ကျွေး၊ တစ်ကြိမ်ပိုက်ဆံချေး ဆိုရင်လည်း မနိပ်သေးဘူးလေ။ မျက်နှာပူစရာ ဖြစ်နေသေးတာပေါ့။ တစ်နှစ်မှာ တစ်ကြိမ် နှစ်ကြိမ် စားရင်းသောက်ရင်း စကားပြောမယ်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်း အခြေအနေတွေ၊ တိုးချဲ့မယ့် စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေလည်း အခါအားလျော်စွာ အသိပေး ပြော

ဆိုထားမယ်ဆိုရင်တော့ လိုအပ်တဲ့အချိန် ငွေကြေးစကား ကောက်ပြောရတာပို လွယ်ကူမှာပေါ့။ ပိုလည်း အောင်အောင်မြင်မြင် အဆင်ပြေပြေဖြစ်မှာပေါ့။

အခု လောလောဆယ်အဖို့မှာတော့ သားမှာ ရင်းနှီးမှု ပျိုးထောင်နေချိန် လည်း မရတော့ပါဘူး။ လိုရင်းပဲ သွားရတော့မှာပဲ။ ဒါပေမဲ့ သိပ်တော့မစိုးရိမ် ပါနဲ့။ သူတို့သဘောပေါက်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင် ၁၀၀ မှာ ၉၈ ယောက်က သူ တို့ဆီက ငွေလိုတော့မှ ရောက်ချလာတတ်တာဆိုတော့ သားထက်သာတဲ့ ပြိုင် ဘက်လည်း သိပ်များများရှိမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

ဘဏ်အရာရှိနဲ့ နေ့လယ်စာ စားရင်း ငွေစကားပြောရင်၊ လုပ်ငန်းသစ် အတွက် ကိုယ့်ကုမ္ပဏီပိုင်ငွေထဲကလည်း ရာခိုင်နှုန်း ဘယ်ရွှေ့ဘယ်မျှ မတည် မှာဖြစ်တဲ့အကြောင်း အဲဒီအတွက်လည်း ပြင်ဆင်ထားပြီးဖြစ်တဲ့အကြောင်းကို တိတိကျကျ ထည့်သွင်းပြောဆိုထားဖို့ လိုတယ်။

ဘဏ်က အဆုံးအဖြတ်ပေးမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်နဲ့ တွေ့ဆုံတဲ့ နေရာမှာ အချိန်အခါ ကောင်း ရွေးချယ်တတ်ဖို့လည်း အရေးကြီးတယ်။ ကိုယ်နဲ့ အလားတူလုပ်ငန်း မျိုးအတွက် ချေးတဲ့လူက ချေးသွားပြီး ပြန်မဆပ်နိုင်လို့ ပြဿနာပေါ်နေတဲ့အချိန် ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ပဲ ကိုယ်သွားချေးရင် ရမှာမဟုတ်ဘူး။ ပြီးတော့ သူတို့မှာ သူတို့ ဘာသာ ဘာပြဿနာတွေ ရှုပ်နေသလဲ၊ နည်းနည်း စူးစမ်းလေ့လာဖို့လည်း လို တယ်။

အဲဒီအတွက်ကတော့ ဘဏ်က ဒုတိယအဆင့်လောက် ပုဂ္ဂိုလ်မျိုး တစ် ယောက်ကို မကြာခဏ နေ့လယ်စာဖိတ်ပြီး ခင်အောင် မင်အောင် ပေါင်းထား တာ အကောင်းဆုံးပဲ။ သူ့အထက်လူကြီး အလုပ်ပါးတဲ့အချိန် စိတ်ရွှင်လန်းတဲ့ အချိန် အလုပ်စကားပြောဖို့ အကောင်းဆုံးအချိန်မျိုးကို သူ ရွေးပေး ချိန်းပေးလိမ့် မယ်။

ကိုယ့်လုပ်ငန်းအတွက် ဘဏ်က ငွေချေးလို့ ရအောင် ကြိုးစားတာလည်း ကြိုးစားတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ကိုယ့်တင်ပြချက်ကို သူတို့က လက်မခံဘဲ ငြင်းပယ် လိုက်တဲ့အခါမျိုးမှာလည်း သိပ်တော့မကျေမနပ်မဖြစ်သင့်ဘူး။ တစ်ခါတစ်ရံ မှာ သူတို့ရဲ့ငြင်းပယ်မှုဟာ ကိုယ့်ကို မှားယွင်းတဲ့ စီးပွားရေးစွန့်စားမှုတစ်ခု မပြု လုပ်မိအောင် တားဆီးကာကွယ်ပေးလိုက်တာမျိုးလည်း ဖြစ်တတ်တယ်။ ဘာ ကြောင့်လဲ ဆိုတော့ အဖေတို့က လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခု တည်ထောင်ဖို့ ကိစ္စမျိုးကို တစ်နှစ်မှ တစ်ကြိမ်၊ နှစ်နှစ်မှ တစ်ကြိမ်လောက် လုပ်ဖြစ်ကြတာ။ သူတို့က နေ့ စဉ်နဲ့အမျှ ဆိုသလို ဒီလုပ်ငန်းစီမံကိန်းသစ်တွေ စိစစ်ရ ဝေဖန်သုံးသပ်ရ နောက်

က လိုက်ကြည့်နေရတာဆိုတော့ လုပ်ငန်းအောင်မြင်နိုင်မှု အလားအလာကို အကဲ
ဖြတ်တဲ့ဘက်မှာ ကျွမ်းကျင်သူတွေ ဖြစ်နေတယ်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းအတွက် ငွေ
ထုတ်ချေးဖို့ ဆုံးဖြတ်သည်ဖြစ်စေ၊ မဆုံးဖြတ်သည်ဖြစ်စေ၊ ကိုယ့်လုပ်ငန်း အစီ
အစဉ်ကို အခမဲ့ ဝေဖန်သုံးသပ်ပေးဖော်ရတဲ့အတွက်ကိုပဲ အဖေတို့ ကျေးဇူးတင်
ရမှာ။ အတိုင်ပင်ခံကြေး မပေးရဘဲ အကြံဉာဏ် ရတယ်လို့ သဘောထားရမှာ။

အဲဒီတော့ သူတို့ရဲ့ ဝေဖန်အကြံပေးချက်တွေကို ဂရုတစိုက် နားထောင်ပါ၊
လေးလေးစားစား မှတ်သားပါ၊ ပြီးတော့ သူတို့ လက်ခံနိုင်တဲ့ အတိုင်းအတာ
အထိ ရောက်အောင် ကြိုးစားပါလို့ အဖေတို့က တွန်းချင်တယ်။

သားရဲ့ မိသားစုဘဏ်အကြီးအကဲ

အဖေ

နောက်ဆက်တွဲ

သားဝယ်ချင်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ ပိုင်ရှင်နဲ့လည်း သားတွေ စေ့ချင်တယ်။ သူ
ရဲ့ မသေချာတဲ့ ရရန်ကြွေးမြီများ ကိစ္စနဲ့ သူ့ကုမ္ပဏီပိုင်ပစ္စည်းများထဲက အသုံး
မဝင် အလုပ်မဖြစ်တဲ့ အစိတ်အပိုင်းတွေကိစ္စကို ဆွေးနွေးကြည့်သင့်တယ်။ အ
ကယ်၍ သူ့ရရန်ကိစ္စကို သူ့ဘာသာ ရှင်းမယ်၊ ကုမ္ပဏီပိုင် ပစ္စည်းများထဲက
လည်း လုပ်ငန်းမှာ အသုံးမဝင်တော့တာတွေကို မယူနိုင်ဘူး၊ အလွန်ဆုံး ခြောက်
လလောက်အတွင်း ငွေပြန်ပေါ်အောင် လည်ပတ်နိုင်မယ့် အစိတ်အပိုင်းလောက်
ကိုသာ ယူနိုင်မယ်ဆိုတဲ့ အနေအထားမျိုးကို သူလက်ခံမယ်ဆိုရင်တော့ ဝယ်ယူ
စရိတ် အများကြီး သက်သာသွားမယ်။ အဲဒါဆိုရင် ပိုပြီးတွက်ခြေကိုက်နိုင်စရာ
အကြောင်းလည်း ရှိတယ်။

၁၈

ဌာနဆိုင်ရာများနဲ့ ဆက်ဆံတဲ့နေရာမှာ

“အမှန်တရားသည် အင်အားဖြစ်၏” ဆိုတဲ့စကား ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ အင်အား ရှိတိုင်း မနိုင်ဘူး။ အဲဒီအင်အားကို သုံးစွဲပြီးတိုက်မှ နိုင်တာ။

ဌာနဆိုင်ရာများနဲ့ ဆက်ဆံတဲ့နေရာမှာ

သား

အဖေတို့ အလုပ်ခွင်ကို အခုနောက်ဆုံးအခေါက် အစိုးရ စစ်ဆေးရေး ဝင်ရောက်ချိန် သား လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ပုံနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အဖေသဘောကျတယ်။ သားမှာ ဥပဒေကို လေးစားလိုက်နာတတ်တဲ့ စိတ် ရှိတာ အဖေ သတိပြုမိလိုက်တယ်။ အဲဒါ သိပ်ကောင်းတဲ့ စရိုက်လက္ခဏာတစ်ခုပဲ။

အဖေလည်း တရားဥပဒေကို လေးစားလိုက်နာလိုစိတ်ရှိသူ တစ်ဦးပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ဥပဒေရဲ့ ဆိုလိုရင်း အနှစ်သာရကို ကောက်တတ်ဖို့ အရေးကြီးကြောင်း တော့ ပြောချင်တယ်။ အဖေလည်း အတွေ့အကြုံအရ သိလာတာပါ။ ဥပဒေ ဆိုတာ သက်ဆိုင်ရာ ကိစ္စရပ်တစ်ခုနဲ့ ပတ်သက်လို့ အနေအထားမျိုးစုံ ခြုံငုံမိအောင် ရေးထားတာ။ ကိစ္စရပ်တစ်ခုချင်းအတွက် အသေးစိတ် မဖော်ပြနိုင်ဘူး။ မပြည့်စုံ မတိကျဘူး။ အဲဒီတော့ ဥပဒေကို အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုတယ်ဆိုတာ ရှိလာရတယ်။

တချို့က တရားသေ စွဲယူတယ်။ သဘာဝကျတာမကျတာ အဓိပ္ပာယ် ရှိတာ မရှိတာ မစဉ်းစားဘူး။ တချို့ကတော့ ဥပဒေရဲ့ အနှစ်သာရနဲ့ လျော်ညီစွာ အကျိုးသင့် အကြောင်းသင့် သုံးသပ်ဆုံးဖြတ်တယ်။ ဥပဒေ စာသား (letter) ထက် ဆိုလိုရင်း အနှစ်သာရ (spirit) ကို တန်ဖိုးထားတယ်။ အဲဒါကို ထုတ်ယူနိုင်ဖို့ ကြိုးစားတယ်။ ဒီလိုပုဂ္ဂိုလ်မျိုးနဲ့ အလုပ်လုပ်ရတဲ့အခါ မှန်မှန်ကန်ကန် မျှမျှတတ ဖြစ်တယ်။ တရားသေသမားနဲ့ တွေ့တဲ့အခါကျတော့ ပြဿနာတက်တယ်။ တစ်ခါတစ်ရံ မတရားတဲ့ သဘောတွေ ရှိလာတယ်။

အခုလာတဲ့ စစ်ဆေးရေးအရာရှိရဲ့ မှတ်ချက်တွေ လွဲမှားနေတာရှိတယ်။ သားလည်း ဒါကို ဖြေရှင်းနိုင်ဖို့ ကြိုးစားပါတယ်။ အချက်အလက်တွေ အခိုင်အမာ သားတင်ပြသားပဲ။ သားတင်ပြချက်တွေ အဖေလည်း ထောက်ခံပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့သဘောထား ပြောင်းလဲမသွားခဲ့ဘူး။

အဲဒီတော့ ဒီအနေအထားမျိုးမှာ အဖေတို့ ဘာလုပ်ကြမလဲ။

ပထမဆုံး လုပ်နိုင်တာက အဖေတို့ဘက်က အချက်အလက်တွေ တကယ်တမ်း ခိုင်မာမခိုင်မာ သေချာအောင် ပြန်ပြီးစစ်ဆေးသုံးသပ်ဖို့ လိုမယ်။ သုံးသပ်ကြည့်ပြီး ကိုယ့်ဘာသာ လုံးဝကျေနပ်တယ်ဆိုရင် အဖေတို့ဘက်က ငြင်းခုံ ကန့်ကွက်ဖို့ အခြေခံ အခိုင်အမာရှိနေပြီ။ နောက်တစ်ဆင့်အနေနဲ့ အဲဒီ စစ်ဆေးရေးအရာရှိရဲ့ အထက်က ကြီးကြပ်ရေးမှူးဆီကို အယူခံတင်ဖို့ပဲ ရှိတော့တယ်။

သားက အဲဒီကိစ္စလုပ်ရမှာ ဝန်လေးနေတာ အဖေ သဘောပေါက်တယ်။ စစ်ဆေးရေးအရာရှိက ငြိုးသွားမှာ နောက်ဆိုရင် တမင်တကာ ညစ်မှာ သားစိုးရိမ်တယ် မဟုတ်လား။ ဒါပေမဲ့ အစိုးရဝန်ထမ်းတွေအကြောင်း အဖေ သိတန်သလောက် သိပါတယ်။ ထုံးစံအားဖြင့်တော့ ရိုးရိုးမှန်မှန် လုပ်တတ်ကြသူတွေပါ။ တမင်တကာ ညစ်တာမျိုး၊ မရှိတဲ့ ပြဿနာကို လိုက်ရှာပြီး ဒုက္ခပေးတာမျိုး လုပ်လေ့မရှိပါဘူး။

ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းသမား အများစုကတော့ ဌာနဆိုင်ရာနဲ့ ပတ်သက်လာရင် ကိုယ်မှန်တယ်ထင်တောင် အယူခံတင်တာတို့ ဟိုးအထက်ပိုင်းအဆင့်ထိ တက်ပြောတာတို့ ဘယ်တော့မှ မလုပ်ကြဘူး။ အဖေ သိပ်အံ့ဩတယ်။

တကယ်က ဘယ်ဌာန ဘယ်အဖွဲ့အစည်းမှာ မဆို အထက်ပိုင်း အဆင့်ရောက်သွားလေ၊ ဉာဏ်ပညာရှိလေ၊ နားလည်သဘောပေါက်လွယ်လေပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ကုမ္ပဏီ အကြီးအကဲ အများစုကတော့ ဌာနဆိုင်ရာနဲ့ ပြဿနာကင်းရင် ပြီးရော၊ အစိုးရ စစ်ဆေးရေးအရာရှိရဲ့ မှတ်ချက်ကို ဘာမှပြင်ဆင်လျှောက်လဲခွင့် မရှိတဲ့ အမိန့်တော်မြတ်လို သဘောထားလိုက်တတ်ကြတယ်။

တကယ်က ဒီလိုမဟုတ်ပါဘူး။ ပြင်ဆင်လို့ရတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေ အဖေမှာ ရှိပါတယ်။

မှတ်မှတ်ရရ တစ်ခုက ရောင်းခွန်အရာရှိနဲ့ ဖြစ်တဲ့ကိစ္စ။ သူက ထုပ်ပိုးပစ္စည်းတန်ဖိုးတွေပါ အခွန်စည်းကြပ်တဲ့အထဲ ထည့်တွက်တော့ အဖေတို့က နောက်ကြောင်းပြန်အတွက် ဒေါ်လာတစ်သိန်း၊ ရှေ့နှစ်တွေမှာ တစ်နှစ် ၇၅,၀၀၀ လောက်စီ အခြောက်တိုက် ပေးရမလို့ဖြစ်နေတယ်။ အဖေတို့ ဒီကိစ္စကို နှစ်ဖက်

နှစ်လမ်းက လိုက်ကြတယ်။ အယူခံတင်တာက သူ့စည်းကမ်းသတ်မှတ်ချက်တွေအတိုင်း အဆင့်ဆင့်သွားတယ်။ အဲဒီအတောအတွင်းမှာ အဖေတို့ မဲဆန္ဒနယ်က ပါလီမန်အမတ်ဆီ သွားပြီး၊ အခွန်စည်းကြပ်သူ မှားယွင်းတဲ့အတွက် ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီမှာ ဘယ်လို ဘယ်ပုံ နစ်နာပါတယ်ဆိုတာ တင်ပြတယ်။ အဲဒီတော့ သူက သူတို့ နိုင်ငံရေးယန္တရားပိုင်းက လုပ်ပိုင်ခွင့်ရှိတဲ့အပိုင်းမှာ လုပ်ပေးတယ်။ ပါလီမန်အမတ်ဆိုတာက ဌာနဆိုင်ရာများအပေါ်မှာ သူ့အတိုင်း အတာအလျောက် သြဇာရှိတယ်။ အာဏာရပါတီကဆိုတော့ နည်းနည်းပိုရှိတာပေါ့။

တစ်ဖက်ကလည်း အဖေတို့ ကနေဒါမှာ အခွန်အမှုတွေနဲ့ ပတ်သက်ရင် ထိပ်ဆုံးဆိုတဲ့ ဥပဒေအကျိုးဆောင်အဖွဲ့ကို ဆက်သွယ်တယ်။ သူတို့က ပဏာမလေ့လာမှုတွေ လုပ်ပြီးတဲ့နောက် ကိုယ့်ဘက်က ခိုင်လုံတယ်၊ နိုင်နိုင်တဲ့ အလားအလာ ရှိတယ်လို့ ဆိုတယ်။ အရင်ကလည်း အလားတူ အမှုမျိုးတွေမှာ ကုမ္ပဏီဘက်က နိုင်ခဲ့ဖူးတာတွေ ရှိကြောင်း အထောက်အထားတွေ ပြတာနဲ့ အမှုလိုက်ခဒေါ်လာတစ်သောင်းပေးပြီး သူတို့ကို အမှုအပ်လိုက်တယ်။

ကုမ္ပဏီရှေ့နေတွေနဲ့ လွှတ်တော်အမတ်က တစ်ဖက်၊ အခွန်ဌာနဝန်ထမ်းတွေက တစ်ဖက် ထိပ်တိုက်တွေ့ကြတာပေါ့။

အဲဒီတော့ ဘာဖြစ်လဲ။

သူတို့ လျှော့သွားရတယ်။ ကိုယ်က မှန်နေတာကိုး။ အရင် တစ်သိန်းစည်းကြပ်ထားတာ ၁၆၀၃ ဒေါ်လာဖြစ်သွားတယ်။ ဒါလည်း အသေးအဖွဲ့တွေအတွက် ကြံဖန်တောင်းတာ။ နောက်နှစ်တွေအတွက် ၇၅,၀၀၀ ဆိုတာလည်း တစ်ခါတည်း ပျောက်သွားတယ်။

ဌာနဆိုင်ရာအနေနဲ့ အခုလို ပြောင်းလဲသွားတာဟာ ပါလီမန်အမတ်ကြောင့်လား။ အဖေတို့ဘက်က ဥပဒေကြောင်းအရ တကယ် ဖိဖိစီးစီးလိုက်တော့မယ်ဆိုတာ မြင်လို့လား။ ဒါမှမဟုတ် သူတို့ဘာသာ ပြန်စိစစ်ပြီး သူတို့ဘက်က မှားတယ်ဆိုတာ သဘောပေါက်သွားလို့လား ဆိုတာတွေတော့ အဖေတို့ သေသေချာချာ မပြောနိုင်ဘူး။

ဒါပေမဲ့ ဘာပဲပြောပြော အစိုးရဌာနဆိုင်ရာများနဲ့ ပတ်သက်ရင်လည်း ကိုယ့်ဘက်က မှန်ကန်လို့ အကျိုးအကြောင်းနဲ့ တင်ပြတောင်းဆိုရင် သူတို့စဉ်းစား နားလည်နိုင်တယ်။ သဘောထား ပြောင်းလဲနိုင်တယ်ဆိုတာ ပေါ်လာတယ်။

အခုကိစ္စမှာ အဖေတို့ ရှေ့နေခ ဒေါ်လာ ၁၀,၀၀၀ တော့ ကုန်သွားတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ကိစ္စတစ်ခု အနိုင်တိုက်ပြီဆိုရင် ဘက်ပေါင်းစုံက လုပ်သင့် လုပ်ထိုက် တာအားလုံး မလစ်လပ်အောင် လုပ်ရတာပဲ။ ဘာလေး ချို့ယွင်းသွားလို့ ရုံးရ တယ် ဆိုတာမျိုး အဖြစ်မခံနိုင်ဘူး။ အဖေတို့ ‘ခါ’ ပစ်တဲ့အခါ ကျည်တစ်တောင့် တည်း သွားတဲ့ ပွိုင့်တူးတူး ရိုင်ဖယ်နဲ့ မပစ်ဘဲ စရိတ်ကျည်တွေ တစ်ပြုံကြီး ထွက် တဲ့ နှစ်လုံးပြုးတို့ တစ်လုံးထိုး သေနတ်တို့နဲ့ ပစ်သလိုပေါ့။ ထိုးစစ်က ဘက်စုံ ဖြန့်ဝင်လာတော့ ခုခံတဲ့လူ မနိုင်မနင်းဖြစ်သွားတယ်။

နောက်ထပ် နိုင်တဲ့ပွဲတွေ ရှိပါသေးတယ်။ ရုံးတဲ့ပွဲလည်း ရှိခဲ့တာပဲပေါ့။ ဝင် ငွေခွန်သမားနဲ့၊ ရောင်းခွန်သမားနဲ့၊ အစားအစာနဲ့ ဆေးဝါးစစ်ဆေးရေးအရာရှိ တွေနဲ့၊ တခြားလည်း အများကြီးရှိပါတယ်။ အရေးကြီးတာက ဘယ်သူနဲ့ပဲဖြစ် ဖြစ်၊ ကိုယ့်ကိစ္စကို ကိုယ့်ဘာသာ သေသေချာချာ စိစစ်။ အရင်မလိုနဲ့။ စိတ်ရှည်ဖို့ လိုတယ်။ စိစစ်ပြီးလို့ သေချာတယ်၊ ကိုယ့်ဘက်က မှန်တယ်လို့ဆိုရင် အဲဒီ ပုဂ္ဂိုလ်တွေရဲ့ အထက်အဆင့်သာ တက်ပေတော့။ နိုင်ရမှာပဲ။

ဒီလိုလုပ်တဲ့အတွက် ကိုယ့်ကို တေးထားပြီး သူ့ဘက်က အသာစီး ရတဲ့ အချိန် ဖိထောင်းမှာတို့ ဘာတို့ မစိုးရိမ်နဲ့။ စစ်ဆေးရေးအရာရှိတစ်ယောက်ဟာ တမင်တကာ ညစ်နေကြောင်း ထင်ရှားရင် သူ့အထက်လူကြီးဆီ လှမ်းအကြောင်း ကြားပြီး နောက်တစ်ယောက် လဲပေးဖို့ တောင်းဆိုနိုင်တယ်။ ကိုယ့်ဘက်ကသာ အကြောင်းပြချက် ရေရာရင် လုပ်ပေးပါတယ်။ အထက်လူကြီးတွေကလည်း ဒီ ပြဿနာကို ရှောင်ချင်ပုံရပါတယ်။ တစ်နေရာကို လူတစ်ယောက်တည်း ထပ် ထပ်ပြီး လွှတ်တာမျိုး လုပ်လေ့မရှိဘူး။

ကဲ အဲဒီတော့ အခုကိစ္စမှာ သား လုပ်စရာရှိတာ ဆက်လုပ်ပါ။ ကိုယ့်ဘက် က မှန်နေတာပဲ။ အောင်မြင်အောင် ဆက်တိုက်ရမယ်။ ဒီပွဲမျိုး အောင်မြင်တဲ့ အခါ အရသာက ဘောလုံးပွဲမှာ ကိုယ့်အသင်းနိုင်လို့ ပျော်ရတာထက် အများ ကြီး သာတယ်။ လူက စိတ်ဓာတ်တက်သွားတယ်။ ကိုယ့်ကိုကိုယ် ယုံကြည်စိတ် မြင့်မားသွားတယ်။

“အမှန်တရားသည် အင်အားဖြစ်၏” ဆိုတဲ့စကား ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ အင် အား ရှိတိုင်း မနိုင်ဘူး။ အဲဒီအင်အားကို သုံးစွဲပြီး တိုက်မှ နိုင်တာ။

စကားတစ်ခွန်းရှိသေးတယ်။ ပြောသွားတာ ဖရန်စစ် ဘော့ကွန်လို့ ထင် တယ်။ “ကြောက်စိတ်ကိုယ်တိုင်ထက် ကြောက်စရာကောင်းတာ ဘာမှမရှိဘူး” တဲ့။

ဘဝခရီးလမ်းကို ကြောက်ကြောက်ရွံ့ရွံ့ ဖြတ်သန်းလို့ မရဘူး။ မအောင်
မြင်နိုင်ဘူး။ လုပ်ငန်းလောကထဲ ကျင်လည်တဲ့အခါမှာလည်း ဌာနဆိုင်ရာတွေ
ကို အရမ်းကြောက်နေလို့ မဖြစ်ဘူး။ တကယ်တမ်း သူတို့ ရှိနေတာကလည်း
အဖေတို့ကို နှိပ်စက်ဖို့ မဟုတ်ဘူး။ အထောက်အကူပေးဖို့ ရှိနေတာ။ အစိုးရပိုင်း
ပုဂ္ဂိုလ်တွေ၊ ဌာနဆိုင်ရာ ဝန်ထမ်းတွေဆိုတာ တိုင်းပြည်လူထုက တင်မြှောက်
ထားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ၊ တိုင်းပြည်ဘဏ္ဍာနဲ့ ခန့်အပ်ထားသူတွေ။ တိုင်းပြည်လူထု
ဆိုတာ အဖေတို့ သားတို့ပဲ။

အဲဒီတော့ ကိုယ်မှားတဲ့အခါ မှားကြောင်း ဝန်ခံ။ သား ပေးစရာ ရှိတာပေး။
ဒဏ်ဆောင်စရာရှိလည်း ဆောင်။ ဒါပေမဲ့ ကိုယ်မှန်ပြီ ဆိုပါတော့။ နောက်
မဆုတ်နဲ့။ အမှန်ကိုသူတို့သိအောင် လုပ်၊ အမှန်အတိုင်း ဖြစ်တဲ့အထိ လုပ်။ ဒါပဲ။

ကိုယ်မှန်ရင် ဘယ်တော့မှ အလျှော့မပေးတဲ့

အဖေ

၁၉ လုပ်ငန်းဖြန့်ကျက်လုပ်ကိုင်မှု

လုပ်ငန်းကိစ္စနှင့် ပတ်သက်လို့ အပေ့အခြေခံမှုဝါဒက ‘ကြက်ဥတွေအားလုံး
တောင်းတစ်လုံးထဲ ပြိုမထည့်နဲ့’ ဆိုတဲ့ ဝါဒပဲ။

လုပ်ငန်းဖြန့်ကျက်လုပ်ကိုင်မှု

သား

အဖေတို့ ကုမ္ပဏီတွေ လုပ်ငန်းအမျိုးမျိုး ဖြန့်ကျက်လုပ်ကိုင်နေမှုနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဟိုနေ့က သား ဝေဖန်ပြောဆိုသွားတာ အတော်လေး ပြင်းထန်တာပဲ။

လုပ်ငန်းလေးငါးမျိုး ဖြန့်လုပ်နေမယ့်အစား နယ်ပယ် တစ်ခုတည်းမှာ စုစည်းလုပ်ကိုင်ရင် အဆမတန် အင်အားကြီးမားတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခု မဖြစ်နိုင်ဘူးလား။ လုပ်ငန်းလေးငါးမျိုး ဖြန့်လုပ်ခြင်းအားဖြင့် လူပုဂ္ဂိုလ် ကိုင်တွယ်ထိန်းသိမ်းတဲ့ နေရာ၊ ငွေကြေးခန့်ခွဲတဲ့နေရာ၊ စီမံအုပ်ချုပ်တဲ့နေရာ စတာတွေမှာ ပြဿနာ လေးငါးဆ တိုးမလာဘူးလား' စသဖြင့် သားက ပြစ်တင်ဝေဖန်တယ်။

သားအယူအဆနဲ့ သားပေါ့လေ။

အဖေအနေနဲ့ကတော့ လုပ်ငန်းဘဝတစ်လျှောက်လုံးမှာ စီးပွားရေးအရ လုံခြုံစိတ်ချရမှုကို အမြဲဂရုပြုလုပ်ကိုင်ခဲ့တာပဲ။ လုပ်ငန်းကြီးပွားဖို့ထက် ပြိုမသွားဖို့ကို အဖေ ပိုအာရုံပြုတယ်။ အဲဒါကြောင့်လည်း အဖေ လုပ်ငန်းတွေ တတ်နိုင်သမျှ ဖြန့်ကျက် လုပ်ကိုင်ခဲ့တာပဲ။

အခု သားလည်း လုပ်ငန်းလုံခြုံမှုကို ပြောတာပဲပေါ့လေ။ ဒါပေမဲ့ သား ရှုထောင့်က တစ်မျိုးပေါ့။ လုပ်ငန်းတစ်ခုတည်း ပုံအောရင် လုပ်ငန်းကြီးကျယ်မယ်။ အင်အားရှိမယ်။ ပိုကြံ့ခိုင်မယ်ပေါ့။

သားအယူအဆကို နှစ်သက်သူတွေလည်း အများကြီး ရှိကြမှာပါ။ ဒါဟာ လုပ်ငန်းကြီးထွားဖို့အတွက် အကောင်းဆုံးနည်းလို့လည်း မြင်ကြမှာပါ။ ဒါပေမဲ့ အဖေအယူအဆတွေလည်း ပြောပါရစေ။

လုပ်ငန်းကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်လို့ အဖေအမြေခံမူဝါဒက 'ကြက်ဥတွေအားလုံး တောင်း တစ်လုံးထဲ ပြိုမထည့်နဲ့' ဆိုတဲ့ ဝါဒပဲ။

အဲဒီတော့ ခွဲထည့်လို့ ရသလောက် ခွဲ ထည့်မယ်။ လက်ရှိလုပ်ငန်းနဲ့ ဆက်စပ်မှု ရှိတဲ့ အခြားလုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ အခွင့်အလမ်းတစ်ခု မြင်တယ် ဆိုပါတော့။ အဓိက အချက်နှစ်ခု အဖေ ချက်ချင်းကောက်စဉ်းစားတယ်။ တစ်၊ အဲဒီလုပ်ငန်း စမ်းလုပ်ကြည့်ဖို့အတွက် ငွေကြေးအလုံအလောက် ရှိသလား။ နှစ်၊ အဲဒီလုပ်ငန်းကို ကြီးမှူးလုပ်ကိုင်နိုင်မယ့် အတွေ့အကြုံရှိ အရည်အချင်းရှိ ပုဂ္ဂိုလ် ကိုယ့်မှာရှိသလား။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကုမ္ပဏီထောင်ပြီးမှ လူရှာတာထက်၊ လူကောင်းရှိလို့ ကုမ္ပဏီထောင်တာက အောင်မြင်ဖို့အခွင့်အလမ်း ပိုသာလို့ပဲ။

အထက်က အချက်နှစ်ခုလုံး သေချာတယ်ဆိုတော့မှ လုပ်ငန်းအတွက် မလွဲမရှောင်သာ တွက်ချက်ရမယ့် ဈေးကွက်၊ ဖြန့်ချိရေး၊ ပြိုင်ဘက် ဆိုတဲ့ကိစ္စတွေ အဖေ ဆက်စဉ်းစားတယ်။ ဒါတွေလည်း အိုကေတယ်ဆိုရင် လုပ်မယ်ပေါ့။

အဖေစိတ်ထဲမှာ လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ နဂိုမူလ လုပ်ဖူးတဲ့ဟာနဲ့ တစ်ထပ်တည်း မတူပေမယ့် ဆက်စပ်မှုတစ်စုံတစ်ရာတော့ ရှိနေတယ်ဆိုရင် သိပ်ပြီး စွန့်စား လုပ်ကိုင်ရတယ်လို့ မမြင်ဘူး။ သိပ် အသစ်အဆန်းကြီးလို့ မယူဆဘူး။ ဒါဟာ ကိုယ့်နဂိုလုပ်ငန်းကို ချဲ့တာပဲ။ ဟိုးအထက်ကို အထပ်ပေါင်းများစွာ ဖြစ်အောင် ချဲ့တာနဲ့ ဘေးဘက်ကို ဆက်စပ်ပြီးချဲ့တာ။ ဒါပဲ ကွာတယ်။

တစ်ပုံစံတည်း ချဲ့တာက အပေါ်ကို အထပ်ထပ် တက်သွားသလိုပေါ့။ လုပ်ငန်း ဆက်စပ်တာတွေ တိုးချဲ့လုပ်ကိုင်တာက ဘေးကိုဖြန့်သွားသလိုပေါ့။ သူ့ကျတော့ အပြန့်ကျယ်လာတာနဲ့အမျှ မူလအစ လုပ်ငန်းနဲ့ အလှမ်းဝေးသွား ကွဲပြားသွားတဲ့ သဘောရှိမှာပေါ့။ ဒါ ပြဿနာမဟုတ်ဘူး။ အရေးကြီးတာက သတိဝီရိယ ရှိဖို့ပါပဲ။ သောရိုးပြောတဲ့ စကားတစ်ခု ရှိတယ်။ 'ဝတ်စုံသစ်နဲ့ လုပ်ရတဲ့ လုပ်ငန်းသစ် မှန်သမျှ သတိထား' တဲ့။ အပေါ်ကို ချဲ့ချဲ့၊ ဘေးကိုပဲ ချဲ့ချဲ့ စွန့်စားရတာ သတိထားရတာတွေက အတူတူပါပဲ။

အဖေအနေနဲ့ ဘေးဘက်ကို (သိပ်မတူတဲ့ လုပ်ငန်းတွေဘက်ဆီကို) ဖြန့်ကျက်ချင်ရတဲ့ အဓိက ရည်ရွယ်ချက်က နှစ်ချက်ရှိတယ်။ တစ်ချက်က အဖေ ငယ်ငယ်တုန်းက ဆင်းရဲခဲ့ဖူးတယ်။ အဲဒီတော့ နောက်တစ်ကြိမ် မဆင်းရဲဖို့ကို သတိထားတယ်။ အဲဒါကြောင့် ရှေ့မှာ ဆိုခဲ့တဲ့အတိုင်း ကြီးပွားဖို့ထက် မပျက်စီးဖို့ကို ပိုအလေးထားတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခု မအောင်မြင်ရင် နောက်တစ်ခုနဲ့ အခြေမပျက် ထိန်းထားနိုင်တယ်ဆိုတာကို အဖေသဘောကျတယ်။

နောက်တစ်ချက်က လုပ်ငန်းတစ်ခုဆိုတာ တကယ့်ကို နှေးနှေးကွေးကွေး ဖြည်းဖြည်းချင်း တည်ဆောက်ယူရတာမျိုး။ အထူးသဖြင့် အဖေတို့နယ်ပယ်က အလျင်လိုလို မရဘူး။ အဲဒီတော့ အဖေ ဒီအလုပ်ထဲမှာ တစ်ရက် ၁၀ နာရီလုပ် ချင်လို့ မရဘူး။ ရှစ်နာရီတောင် မရဘူး။ အလွန်ဆုံး သုံးလေးနာရီလုပ်ရင် ကိုယ် လုပ်နိုင်တဲ့ အပိုင်း ပြီးသွားပြီ။ ပြီးတော့ အလုပ် အတော်များများက တစ်နေ့ တစ်နေ့ ဒါပဲထပ်လုပ်နေရတာ။ တီထွင်ကြံဆစရာမလိုဘူး။ အဲဒီတော့ အတော် များများဟာ သူများနဲ့ လွဲထားလို့ ရတယ်။ တော်တဲ့လူ စိတ်ချရတဲ့ လူတွေ ခန့် ထားလိုက်ရင် ပြီးသွားတာပဲ။ အဲဒီတော့ အဖေမှာ အချိန်တွေ ပိုလာတယ်။ လုပ် ငန်းသစ်တွေ စဉ်းစား ကြံဆဖို့ တည်ဆောက်လုပ်ကိုင်ဖို့ အချိန်ပေးနိုင်နေတယ်။

နောက်ထပ် အဖေစဉ်းစားမိတာတစ်ခုက အောင်ပွဲဆိုတာ တစ်နေရာတည်း စွဲမနေဘူး။ လှည့်နေတတ်တဲ့သဘော ရှိတယ်။ အခုနှစ်ပိုင်း ဒီကုမ္ပဏီ အရမ်း စန့်ထဲတယ်။ နောက်နှစ်ပိုင်းကျတော့ သူ ပျောက်သွားပြီး နောက်ကုမ္ပဏီတစ်ခု နာမည်ကြီးလာတယ်။ လုပ်ငန်းလောကမှာ ဒီသဘောရှိတယ်။ အဲဒီတော့ အဖေ အယူအဆက ကိုယ့်မှာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုထက်မက ရှိနေတဲ့အခါ တစ်နှစ်မှာ ကုမ္ပဏီ တစ်ခုကတော့ အောင်မြင်မှု ရနေမှာပဲ။ ကျန်တာတွေအတွက် စိတ်ညစ်ရရင်တောင် အဲဒီ တစ်ခုသော အောင်မြင်မှုနဲ့ ဖြေနိုင်ထေနိုင်မှာပဲ ဆိုတဲ့ သဘောမျိုးရှိတယ်။ တကယ်လက်တွေ့မှာလည်း ဒီသဘောအတိုင်း ဖြစ်တာ အဖေ တွေ့နေရတယ်။ တစ်နှစ်မှာ တစ်ကုမ္ပဏီတော့ ကောင်းကောင်းမြတ်တယ်။ ကျန်တာတွေက နည်းနည်းရှုံးမယ်။ နည်းနည်းမြတ်မယ်။ ခြုံလိုက်တဲ့အခါ တစ်ခုရဲ့ အောင်မြင် မှုဟာ ကျန်တာတွေကို ပြတ်ပြတ်သားသား လွှမ်းမိုးသွားတယ်။

လုပ်ငန်း လေးငါးမျိုး ပိုင်ဆိုင်ခြင်းကြောင့် ဖြစ်လာနိုင်တဲ့ အန္တရာယ်လည်း ရှိတော့ ရှိပါတယ်။ အဲဒါက ‘ဘဝင်မြင့်ရောဂါ’ စွဲကပ်သွားနိုင်တာ။ ကိုယ့်ကိုကိုယ် စီးပွားရေး ပါရဂူကြီး၊ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ပါရမီရှင်ကြီးအောက်မေ့ပြီး ဘယ်လုပ်ငန်း မျိုးမဆို ကိုယ်လုပ်ကိုင်လိုက်ရင် အောင်မြင်မယ်လို့ အထင်ရောက်သွားနိုင်တာ။

အဖေလည်း လုပ်ငန်းလောကထဲမှာ မပြတ်သင်ကြားလေ့လာရင်း ဒီအသက် အရွယ်ထိ ရောက်လာတာဆိုတော့ အတွေ့အကြုံအရ သေချာပေါက် ပြောနိုင်တာ လေးတွေ ရှိတယ်။ အဲဒီထဲမှာ ထိပ်ဆုံးက ပါတဲ့ အချက်တစ်ခုက လုပ်ငန်းတစ်ခု ကိုယ် အောင်မြင်ခဲ့တဲ့အတွက် တခြားလုပ်ငန်းတွေ သွားလုပ်ရင်လည်း အောင် မြင်ရလိမ့်မယ်လို့ လုံးဝ မယူဆဖို့ ဆိုတဲ့ ‘အချက်ပဲ’။ အဲဒါ လုပ်ငန်းလောကထဲ ဝင်သူများ အထူးသတိပြုအပ်တဲ့ ပထမဥပဒေသ။

အဖေအမြင်အရ ဒုတိယ ဥပဒေသကတော့၊ နောက်ဆုတ်ထွက်ပြေးဖို့ မနှောင့်နှေးစေနဲ့ဆိုတဲ့ အချက်ပဲ။

လုပ်ငန်းရှုံးမှာကို အဖေ အလွန်ကြောက်တယ်။ သိပ်သတိထားတယ်။ သူရဲဘောကြောင်တယ် ဆိုချင်ဆို။ ကိစ္စမရှိဘူး။ အရေးကြီးတာက ကုမ္ပဏီတကယ် သိသိသာသာ ရှုံးနေတာမှန်သလား။ လောလောဆယ် အဲဒီရှုံးတဲ့ လမ်းကြောင်း အတိုင်း သွားနေသလား။ အဲဒါဆိုရင် ကုန်ကျစရိတ်တွေ ချက်ချင်းလျှော့၊ လူလျှော့၊ လုပ်ငန်းလျှော့။ လုပ်ငန်းကို သေးသွားအောင် ကျစ်ကျစ်လျစ်လျစ်ဖြစ်သွားအောင် လုပ်။ ပြီးတော့ နိုင်နိုင်နင်းနင်း သေးသေးကွေးကွေး အနေအထားမှာ ခဏရပ်။ အားမွေးပြီး ပြန်တိုက်နိုင်မလား။ ပြန်ထူထောင်တိုးချဲ့နိုင်မလား။ စဉ်းစားသုံးသပ်ကြည့်။ လုပ်ကြည့်။ အဲဒီမှာလည်း အလားအလာကောင်း မမြင်ဘူး ဆိုရင်တော့ သံယောဇဉ်တွယ်မနေနဲ့။ ရောင်းပစ်လိုက်၊ ဒါမှမဟုတ် ပိတ်ပစ်လိုက်။ ရှုံးတဲ့ ဟာကြီးကို တွယ်တာနေရင် ကိုယ်ပါ သူနဲ့ရောနှစ်သွားမယ်။

ကုမ္ပဏီထူထောင်တဲ့နေရာမှာ ကိုယ်တတ်နိုင်တဲ့ ငွေကြေးအင်အား လူအင်အားထက် လွန်ကဲတဲ့ အတိုင်းအတာထိ မတည်ဆောက်မိစေဖို့လည်း အရေးကြီးတယ်။ တချို့ကုမ္ပဏီအုပ်စုတွေ အောင်မြင်နေရာက ရုတ်တရက် ပြိုကွဲပျက်စီး ကြရတယ်ဆိုတာ များသောအားဖြင့် ပိုင်ရှင်က လောဘတကြီး လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ချင်လို့ ဖြစ်ရတတ်တာ။

ဒီလောကမှာ အောင်မြင်ဖြစ်မြောက်တဲ့ အရာမှန်သမျှ အခြေခံကောင်းတွေ ပေါ် ခိုင်ခိုင်မာမာ တည်ဆောက်ရစမြဲပဲ။ ကုမ္ပဏီတွေ ကြီးထွားခြင်း၊ ဆုတ်ယုတ်ခြင်းဟာလည်း ဒီသဘောနဲ့ မကင်းနိုင်ဘူး။ အဲဒီတော့ မခုန်ခင် အရင်ကြည့် ဆိုတဲ့ ရှေးစကားအတိုင်း လုပ်ငန်းမစတင်မီ သို့မဟုတ် မတိုးချဲ့မီမှာ ကိုယ့်ဝန် ကိုယ့်အားကို ချိန်ဆဖို့ လိုတယ်။ ကိုယ်ကတော့ ရှေ့ကိုတိုးဖို့ ကြိုးစားတာပဲ။ ဒါပေမဲ့ အချိန်အဆ မှားရင် ခံသွားရနိုင်တယ်။

လုပ်ငန်းတွေ အများကြီး ဖြန့်ကျက်မယ့်အစား တစ်ခုတည်းမှာ စွမ်းအားတွေ အားလုံး စုစည်းမြှုပ်နှံဖို့ဆိုတဲ့ သားအယူအဆနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အဖေ စဉ်းစားရာမှာ အဓိကကျတဲ့ နောက်အချက်တစ်ခုက အဲဒီလုပ်ငန်းကြီး ကြီးထွားအောင် တည်ဆောက်နိုင်ဖို့ စီမံခန့်ခွဲရတဲ့အလုပ်ဟာ အဖေအချိန်တွေအားလုံးကို ယူငင်သုံးစွဲနိုင်ခြင်း ရှိမရှိဆိုတဲ့အချက်ပဲ။ အဖေကို လုံးဝအားလပ်ချိန် မရှိအောင် ခိုင်းထားနိုင်မယ် ဆိုရင်တော့ မဆိုးပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အချိန်ပို ရှိနေမယ်ဆိုရင်တော့ နောက်တစ်ခုခု မလုပ်ဘဲ အဖေ နေနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။ ပြီးတော့ အလုပ်ဆိုတာ

တစ်မျိုးတည်းချည်း အမြဲလုပ်နေရရင် ငြီးငွေ့စရာကောင်းတယ်။ ဒီဟာလုပ်လိုက်
နောက် တစ်မျိုးလုပ်လိုက်ဆိုတော့ အငြီးပြေတယ်။ တစ်ချိန်လုံးလည်း အလုပ်
တစ်ခုခု လုပ်ဖြစ်နေလိမ့်မယ်။

လုပ်ငန်းဖြန့်ကျက်လုပ်ကိုင်တယ် ဆိုတဲ့နေရာမှာ ကိုယ့်မူလပထမ လုပ်ငန်း
နဲ့ လုံးဝအလှမ်းဝေးတဲ့ အလုပ်မျိုးကို အဖေမစဉ်းစားပါဘူး။ ကိုယ့်အလုပ်နဲ့ ဆက်
စပ်တာတွေ၊ ဥပမာ ဆေးဝါးလုပ်ငန်း လုပ်ရာက၊ ဆပ်ပြာ၊ ပိုးသတ်ဆေးရည်၊ အနံ့
အသက် ပျောက်ဆေးရည်တို့လို လူသုံး ရေချိုးခန်းသုံး သန့်ရှင်းရေးပစ္စည်းတွေ
လုပ်တဲ့ဘက်ကို တိုးချဲ့မယ်။ ရေမွှေး၊ ခေါင်းလိမ်းဆီ၊ အလှပြင်ပစ္စည်းတွေ ထုတ်
လုပ်တဲ့ဘက်ကို တိုးချဲ့မယ်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းအတွက် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းတွေ သူ
များဆီက ဝယ်ယူနေရာက အဲဒီကုန်ကြမ်းပစ္စည်း ပေးသွင်းတဲ့ လုပ်ငန်းကိုပါ
ကိုယ်ဝင်မယ်။ အဲသလိုတွေ ဖြန့်ကျက်သွားနည်းမျိုးပါ။ မူလအစနဲ့တော့ ဝေး
ဝေးသွားတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ အဆက်အစပ်တော့ မပြတ်ဘူး။ တစ်ဆင့်ချင်းစီပဲ
ကူးပြောင်းသွားတာ။ ဒီလိုမဟုတ်ဘဲ ဆေးဝါးအလုပ်နဲ့ အကျိုးပေးနေရာက သူ
များတွေ ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းကောင်းတယ် ကြားတာနဲ့ ကိုယ်လည်း ကွန်ပျူတာ
လိုက်လုပ်မယ်။ ပရိဘောဂလုပ်ငန်းတွေ ကြီးပွားတယ်ကြားလို့ ကိုယ်လည်း ဘာ
မဆိုင်ညာမဆိုင် ပရိဘောဂ လိုက်လုပ်မယ်ဆိုရင်တော့ နားမလည်တဲ့ အလုပ်ကို
ဝင်လုပ်သူတို့ထုံးစံအတိုင်း စီးပွားပျက် သင်္ချိုင်းမှာ နိဂုံးချုပ်ရမှာပဲ။

လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်ရာမှာ အဖေ ကိုင်စွဲတဲ့ နောက်မူဝါဒတစ်ခုက ကုမ္ပဏီမဝယ်
ဘူး။ လူကိုသာ ဝယ်မယ်ဆိုတဲ့ မူဝါဒပဲ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဝယ်လိုက်တယ်။ သို့
သော် စီမံခန့်ခွဲရေးအပိုင်းမှာ လူကောင်း ပါမလာဘူးဆိုရင် သွားရောပဲ။ ကုမ္ပဏီ
တစ်ခု အဖေထူထောင်တော့ ပထမသုံးနှစ်အတွင်းမှာ အထွေထွေမန်နေဂျာ သုံး
ယောက် တိတိ လဲရတယ်။ အလုပ်မဖြစ်ဘူး။ စိတ်ဓာတ်ကျပြီး အဖေကုမ္ပဏီကို
ပြန်ရောင်းပစ်မယ်တောင် စဉ်းစားသေးတယ်။ နောက်တော့မှ နောက်ဆုံး စမ်း
သပ်ခြင်းအနေနဲ့ အလုပ်သမားအများစု မကြိုက်ပါဘူးဆိုတဲ့ လူတစ်ယောက်ကို
ခန့်ထည့်လိုက်ပြီး ခင်ဗျားစိတ်တိုင်းကျ လုပ်စမ်းဗျာလို့ အပ်လိုက်တာ။ အဲဒီတော့
မှ အလုပ်ဖြစ်သွားတယ်။ အလုပ်သမားတွေလည်း တကယ်လက်တွေ့ကျတော့
သူ့အောက်မှာ မြဲပါတယ်။ အလုပ်သမား အဟောင်းအသစ် ပြောင်းလဲနှုန်းဟာ
၃ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ကျဆင်းသွားတယ်။ အဲဒါကြောင့် လူကောင်းရဖို့ဟာ သိပ်
အရေးကြီးတယ်လို့ အဖေ အမြဲပြောပြောနေရတာ။

သံမဏိသူဌေးကြီး အင်ဒရူးကာနက်ဂျီရဲ့ စကားတစ်ခွန်းလည်း နိဂုံးချုပ်

အနေနဲ့ အဖေပြောချင်တယ်။ ‘မျိုးဆက်သုံးဆက်အတွင်းမှာ ဒုံရင်း ပြန်ရောက်သွားတယ်’ ဆိုတဲ့စကား။ မှန်တယ်။ အဲဒီအတိုင်း ဖြစ်ခဲ့ကြတာတွေ အများကြီး ရှိတာပဲ။ သုံးဆက်ပြည့်အောင် မခံဘူး။ အဲဒီအတွင်း ပျက်စီးတာပဲ။ အခု အဖေပြောနေရတာ မျိုးဆက်တစ်ခုတည်းအတွင်းမှာပဲ ပြန်ပျက်သွားတယ်ဆိုတာမျိုး မဖြစ်အောင် ထိန်းနေတာပါ။ အဖေ အနားယူပြီဆိုတဲ့အခါ ကျတော့ သားနည်းသားဟန်တွေနဲ့ စမ်းကြည့်ပေါ့။ မစွတာကာနက်ဂျီရဲ့ ဟောကိန်း မှားယွင်းကြောင်း သက်သေပြနိုင်အောင် ကြိုးစားပေါ့။ အခု ဒီကြားကာလမှာတော့ ခရီးလမ်းကြောင်းတွေ အဖေချမှတ်ပါရစေ။ သားက အဖေချမှတ်တဲ့ လမ်းကြောင်းအတိုင်းပဲ တည့်တည့် မတ်မတ် ထိန်းကျောင်းပဲ့ကိုင်ပေးသွားပါဦး။

သားရဲ့ မာလိန်မှူး

အဖေ

၂၀ စာဖတ်ခြင်းရဲ့ကျေးဇူး

အတွေ့အကြုံကို စာဖတ်ခြင်းအားဖြင့် ချဲ့ထွင်လိုရတယ်။ သူတစ်ပါးအတွေ့အကြုံကို ကိုယ့်အတွေ့အကြုံဖြစ်အောင် ပွားယူလိုရတယ်။ စာကတစ်ဆင့် ပွားများထားတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေနဲ့ ရင့်ကျက်ပြည့်ဝသူ ဖြစ်နိုင်တယ်။ ပြဿနာကြီးတွေကို ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းနိုင်တယ်။

စာဖတ်ခြင်းရဲ့ ကျေးဇူး

သား

လေယာဉ်မောင်း လေ့ကျင့်တုန်းက ကြားခဲ့ရဖူးတဲ့ ဩဝါဒစကားတစ်ခွန်း သား မှတ်မိဦးမှာပေါ့။

“သူတစ်ပါးရဲ့အမှားတွေက သင်ခန်းစာယူပါ။ အဲဒါတွေအားလုံး ကိုယ် တိုင် မှားနေဖို့ သင့်မှာ အချိန်မရှိဘူး” ဆိုတဲ့ စကား။

စာအုပ်အကြောင်း ပြောမယ်ဆိုရင် အဲဒီစကားနဲ့ အစချီရမှာပဲ။

စာအုပ်ဆိုတာ လူတွေက သူတို့ရဲ့ အတွေ့အကြုံတွေ၊ အောင်မြင်မှု ဆုံးရှုံး မှုတွေ၊ အဲဒါတွေအပေါ် သူတို့ရှုမြင်သုံးသပ်မိပုံတွေကို ရေးထားတာ။ အဲဒါတွေ ဖတ်ခြင်းအားဖြင့် သူတို့ရဲ့ပြဿနာတွေကို ကိုယ်တိုင်ကြုံရသလောက်နီးပါး တွေ့ သိခံစားမိနိုင်တယ်။ ပြဿနာဖြေရှင်းပုံ နည်းလမ်းတွေလည်း သင်ခန်းစာအဖြစ် ရရှိနိုင်တယ်။

လူတွေရဲ့အတွေ့အကြုံဆိုတာ ဟိုရှေးရှေးကတည်းကအတိုင်း ဒီနေ့အထိ အပြောင်းအလဲ သိပ်ရှိတာမဟုတ်ဘူး။ သိပ္ပံပညာဘက်မှာ အသစ်အသစ် ဖြစ် ပေါ်နေတာတွေတော့ ရှိတာပေါ့။ အဏုမြူဗုံး ပေါ်လာတယ်။ လပေါ် လူတွေ ရောက်တယ်။ ကွန်ပျူတာအရေးပါလာတယ်။ ဒါပေမဲ့ လူတွေရဲ့အခြေခံ ခံစား ချက်တွေ လူမှုဘဝ ပြဿနာတွေကျတော့ ဒါ ဒါပဲ။ အဲဒီတော့ ကိုယ့်အရင်လူ တွေဆီက အတွေ့အကြုံတွေ ဖတ်ထားမှတ်ထားတဲ့အခါ ကိုယ်တိုင် အဲဒါမျိုးကြုံ တော့ အမြင်ကျယ်ကျယ် အသိဉာဏ်ရှိရှိ ဖြေရှင်းနိုင်တာပေါ့။

စီးပွားရေးလောကမှာလည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပဲ။ အသေးစိတ်ကလေးတွေမှာသာ ကွာတယ်။ ယေဘုယျသဘောတွေ လုပ်ငန်းနည်းနာအခြေခံတွေက မပြောင်းလဲဘူး။ ကိုယ်က ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ဖတ်ရှုလေ့လာထားရင် ကိုယ်နဲ့ ရွယ်တူ တခြားလူငယ်တွေထက် အမြဲ ခေါင်းတစ်လုံးသာနေမယ်။

လူတွေဟာ သူတို့အတွေ့အကြုံတွေကို ဆင်ခြင်သုံးသပ်ပြီး အမြော်အမြင်ရှိတဲ့ စကားတွေ အစဉ်အဆက် ပြောကြားခဲ့ကြတယ်။ ဒီကနေ့ လူဖြစ်လာသူတွေအတွက် အဖိုးတန်သြဝါဒတွေပေါ့။ ဘဝလမ်းညွှန် ဒဿနတွေလို့လည်း ပြောလို့ရတယ်။

ခေတ်အဆက်ဆက်က အဲဒီပညာရှိပုဂ္ဂိုလ်တွေ ပြောခဲ့တဲ့ သြဝါဒတွေချည်း စုစည်းပေးထားတဲ့ စာအုပ်တွေ အများကြီး ရှိတယ်။ ဥပမာ ဘတ်တလက်ရဲ့ အသုံးများ ကိုးကားစကားများ ဆိုတဲ့စာအုပ်။

ဒီအထဲမှာ လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်ပေါင်း ၂၅၀၀ က တရုတ်ပညာရှိကြီး ကွန်ဖြူးရှပ်(စ)ရဲ့ ‘မိမိနှင့် တန်းမတူသော သူငယ်ချင်းမျိုး မရှိစေနှင့်’ ဆိုတဲ့ သြဝါဒမျိုးလည်း ပါတယ်။ ‘နေရာတကာ သင်ချည်း နံပါတ်တစ် မဖြစ်နိုင်။ ကိုယ်စွမ်းသည့်ဘက်မှာ ကျေနပ်ပါ’ ဆိုတဲ့ ပုံပြင်ဆရာ အီစွပ်ရဲ့ သင်ခန်းစာစကားမျိုးလည်း ပါတယ်။ ‘ကိုယ် မသိသည်ကို မသိခြင်းကား ပို၍ဆိုးပေသည်’ ဆိုတဲ့ စိန့်ဂျရမ်းရဲ့ မှတ်ချက်စကားမျိုးလည်း ပါတယ်။

တစ်ချိန်သောအခါက ဒီလူ့ပြည်မှာ ဒီကနေ့ အဖေတို့ သားတို့နည်းတူ အသက်ရှင်သန်နေထိုင်ခဲ့တဲ့ လူပုဂ္ဂိုလ်ပေါင်းမြောက်မြားစွာရဲ့ ပညာပါတဲ့စကားပေါင်း မြောက်မြားစွာကို ဘတ်တလက်က စုစည်းပေးထားတာပဲ။ အဖေတို့အတွက် အင်မတန် တန်ဖိုးရှိတဲ့ အတွေးအမြင် အယူအဆတွေ။

ဧရာမ ပြဿနာတွေအပေါ် ဧရာမပုဂ္ဂိုလ်တွေရဲ့ သုံးသပ်ဝေဖန်ချက်တွေ၊ အဖြေတွေ။

သူတို့ကိုင်တွယ်ခဲ့တဲ့ လောကလူ့ဘဝဆိုင်ရာ အရင်းခံပြဿနာကြီးတွေနဲ့စာတော့ အဖေတို့ တစ်ဦးချင်းရဲ့ ပြဿနာတွေက သေးသေးကွေးကွေး မှေးမှေး မှိန်မှိန် ဖြစ်သွားတယ်။ ကြိုရိုးကြိုစဉ် အခက်အခဲများထဲက မထင်မရှား တစ်ခုလောက်သာ ဖြစ်သွားတယ်။ သူတို့ ‘ဉာဏ်’တွေ ယူသုံးပြီး ဖြေရှင်းမယ်ဆိုရင် အလွယ်လေးပေါ့။

အဲဒါ စာအုပ်က ပေးနိုင်တဲ့ ဧရာမ အကျိုးအမြတ်တစ်ခုပဲ။

အဖေဆိုရင် ဒီကနေ့အထိ စာဖတ်လာခဲ့တဲ့ အကျိုးကြောင့် သာမန် (စာမဖတ်သူ) လူဆယ်ယောက်စာ အတွေ့အကြုံမျိုး ရခဲ့ပြီလို့ ကိုယ့်ဘာသာယူဆတယ်။ ကြွားနေတာမဟုတ်ဘူး။ ဒီအတွက် ဘဝင်မြင့်ပြီး ပြောနေတာမဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ်တော့ ကျေနပ်တယ်။ ငါဟာ လူ့ဘဝကို ရောက်တုန်းရောက်ခိုက် တွေ့ကြုံခံစားနိုင်သမျှ အပြည့်အဝ ခံစားဖြစ်ခဲ့တယ်ဆိုတဲ့အသိနဲ့ ကျေနပ်မှုရှိတယ်။ တချို့လူတွေဟာ သူရောက်ရှိရာနေရာ ကျဉ်းကျဉ်းလေးမှာပဲ နေ၊ ဆိုင်ရာအလုပ်ကလေးတစ်ခုပဲ လုပ်ပြီး အိုသေသွားကြတယ်။ ကိုယ့်ဘောင်လေးရဲ့ အပြင်ဘက်ကို ကိုယ်တိုင် ခဏတစ်ဖြုတ် ရောက်ဖို့ဝေးလို့ စာအုပ်က တစ်ဆင့်တောင် မရောက်ကြဘူး။ လောကကြီးအကြောင်း ဘာမှ သိမသွားကြဘူး။ စိတ်မကောင်းစရာ။

တချို့လူကျတော့ စာတွေ သိပ်ဖတ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဝတ္ထုတွေများတယ်။ စိတ်ကူးယဉ်တွေ။ ဒါတွေ ဖတ်ခြင်းဖြင့် စိတ်အပန်းပြေတယ်လို့ ပြောကြတယ်။ သူတို့စိတ်ထဲမှာ ဝတ္ထုဆိုတာ ပျော်စရာ၊ ဝတ္ထုမဟုတ်တဲ့စာမျိုး ဖတ်ရတာကတော့ အလုပ်လုပ်ရသလို ငြီးငွေ့စရာ၊ အဲဒီလို အောက်မေ့ကြတယ်။

မဟုတ်ပါဘူး။ အဖေအဖို့ကတော့ ဝတ္ထုမဟုတ်တဲ့ စာမျိုးလည်း ဖတ်ရတာ အရသာရှိတာပဲ။ စိတ်ကျေနပ်မှုတို့ အပန်းပြေမှုတို့လည်း ရတာပါပဲ။ ဝတ္ထုမဟုတ်တဲ့ စာတွေထဲမှာ ဝတ္ထုထက် ပိုစိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတာတွေ အများကြီး ပါတယ်။ သိသင့်သိထိုက်တာ၊ လေ့လာမှတ်သားစရာတွေလည်း အများကြီးပါပဲ။ ဒါတွေ မဖတ်ဘဲ သူတစ်ပါးစိတ်ကူးယဉ် အိပ်မက်တွေနောက် နစ်မြောလိုက်ပါရင်း အချည်းနှီး အချိန်ကုန်ကြတာကတော့ အဓိပ္ပာယ်မရှိဘူးလို့ အဖေ မြင်တယ်။

အင်္ဂလိပ်တွေးခေါ်ရှင် ဂျန်လော့ခ်က 'လူဟာ သူ့အတွေ့အကြုံထက် ပိုပြီး အသိဉာဏ် မရှိနိုင်ဘူး' လို့ ဆိုခဲ့တယ်။ ဒါ ငြင်းစရာမရှိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဟိုအထက်က ပြောခဲ့သလို အတွေ့အကြုံကို စာဖတ်ခြင်းအားဖြင့် ချဲ့ထွင်လို့ ရတယ်။ သူတစ်ပါးအတွေ့အကြုံကို ကိုယ့်အတွေ့အကြုံဖြစ်အောင် ပွားယူလို့ရတယ်။ စာကတစ်ဆင့် ပွားများထားတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေနဲ့ ရင့်ကျက်ပြည့်ဝသူဖြစ်နိုင်တယ်။ ပြဿနာကြီးတွေကို ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းနိုင်တယ်။

အမေရိကန်ပြည်မှာ သမ္မတ ရုဇဗဲ့ ကွယ်လွန်တော့ သူ့နေရာကို ဒုတိယ သမ္မတ ထရူးမင်းက ဆက်ခံရတယ်။ ရုဇဗဲ့ဆိုတာက သမ္မတအဖြစ် လေးကြိမ် တိတိ ရွေးကောက်တင်မြှောက်ခံရတဲ့ ဧရာမပုဂ္ဂိုလ်။ အမေရိကန်သမိုင်းမှာ သူ

လိုလူမျိုး မရှိဘူး။ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ကြီး ကွယ်လွန်သွားတော့ ဒုတိယသမ္မတအဖြစ် ၈၃ ရက်သာ ထမ်းဆောင်ရသေးတဲ့ ထရူးမင်း သမ္မတကောက်ဖြစ်တယ်။ ဒီအချိန်မှာ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီးကလည်း မပြီးသေး၊ တခြား ပြဿနာတွေလည်း မျိုးစုံဆိုတော့ ဒီပုဂ္ဂိုလ်လေး ဒီတိုင်းပြည်ကြီးကို ဦးဆောင်နိုင်ပါ့မလား သံသယရှိကြတယ်။ ရဗေ့နဲ့ နှိုင်းစာပြီး အရမ်းအထင်သေးထားကြတယ်။

ဒါပေမဲ့ သူတို့ လျှော့တွက်တာ။

ထရူးမင်းဟာ အသက် ၁၄ နှစ်သားမှာတင် သူ နေတဲ့ အင်ဒီယန်းဒေသ မြို့ကလေးက စာကြည့်တိုက်မှာ ရှိရှိသမျှစာအုပ် ကုန်အောင်ဖတ်ခဲ့တဲ့လူ။ လုပ်ငန်း အတွေ့အကြုံ နည်းသေးပေမယ့် စာတွေ့ အတွေ့အကြုံသိပ်များတယ်။ အဲဒီအတွေ့အကြုံ ဗဟုသုတကို အားကိုးပြုပြီး သူ့ရာထူးက တောင်းဆိုတဲ့လုပ်ငန်းတာဝန်တွေကို သူ ကျေပွန်အောင်မြင်စွာ ထမ်းဆောင်နိုင်ခဲ့တယ်။ သူ့လက်ထက်မှာ ကုလသမဂ္ဂကြီး ဖွဲ့စည်းတာ၊ ထရူးမင်းဝါဒလို့ ခေါ်တဲ့ နိုင်ငံရေးလမ်းစဉ် ချမှတ်တာ၊ မာရှယ်စီမံကိန်း အကောင်အထည်ဖော်တာ၊ နေတိုးအဖွဲ့ ဖွဲ့စည်းတာ၊ ပြီးတော့ ကိုရီးယားစစ်ပွဲကိစ္စ စတဲ့ လုပ်ငန်းကြီးတွေ ဦးဆောင်ကိုင်တွယ်နိုင်ခဲ့တယ်။ သမ္မတရာထူးမှာလည်း သက်တမ်းနှစ်ဆက် ထမ်းရွက်ခွင့် ရခဲ့တယ်။

အဲဒါ စာဖတ်ခြင်းရဲ့ ကျေးဇူးပဲ။

စာအုပ်ကောင်းတွေဟာ လူကို ရသလည်း ခံစားရစေတယ်။ လှုံ့ဆော်နှိုးဆွမှုလည်း ပြုတယ်။ အကျိုးကျေးဇူးတွေလည်း ပေးတယ်။ ဥပမာ၊ သမိုင်းစာအုပ်တွေ ဖတ်ကြည့်ရင် ပထမကမ္ဘာစစ်အတွင်းက လေသူရဲတွေရဲ့ စွန့်စားခန်းတွေလည်း တွေ့ရမယ်။ ဟိုတရုတ်ပြည်က ကွန်ဖြူးရှပ်(စ)ရဲ့ လူနဲ့ လူ့အဖွဲ့အစည်းဆိုင်ရာ အယူအဆတွေလည်း ကြားနာရမယ်။ ခြင်္သေ့နှလုံးသားပိုင်ရှင်လို့ ခေါ်ဝေါ်ကြတဲ့ လူစွမ်းကောင်း အင်္ဂလိပ်ဘုရင် ရစ်ချတ် (Richard the Lion-Hearted) ရဲ့ ထူးကဲတဲ့ သတ္တိကိုလည်း မြင်ရမယ်။

သိပ်စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတယ်။ ဂုဏ်ရောင်ပြောင်တဲ့ လုပ်ရပ်တွေစွမ်းဆောင် အကောင်အထည်ဖော်ခဲ့ကြတာ၊ ဘေးဒုက္ခမျိုးစုံတွေ ရင်ဆိုင်ကျော်လွှားကြတာ၊ ပြဿနာအဖုံဖုံကို ဖြေရှင်းပြေလည်စေကြတာ။ အဖေတို့အားထုတ်မှုဆိုတာ သူတို့လုပ်ရပ်တွေနဲ့စာတော့ အသေးအမွှားဖြစ်သွားတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ အဖေတို့လည်း ကိုယ့်ဘဝနဲ့ ကိုယ်ပဲ။ ကိုယ့်ခရီးလမ်း ကိုယ်လျှောက်လှမ်းရမှာပေါ့။ ဒီခရီးလမ်းဟာ ရှည်သည်ဖြစ်စေ တိုသည်ဖြစ်စေ၊ တစ်ကြိမ်မှာတစ်လှမ်းပေါ့။ ဒီခရီးလမ်းဟာ ရှည်သည်ဖြစ်စေ တိုသည်ဖြစ်စေ၊ တစ်ကြိမ်မှာတစ်လှမ်းပဲ အဖေတို့ လှမ်းနိုင်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီတစ်လှမ်းချင်းကို မှန်မှန်ကန်ကန်

လှမ်းသွားနိုင်ရင် အဖေတို့ ရည်မှန်းထားတဲ့ ပန်းတိုင်ကို ရောက်လိမ့်မယ်။ အဖေတို့ဘဝ အောင်မြင်လိမ့်မယ်။ အဲဒီလိုမှန်မှန်ကန်ကန် လှမ်းနိုင်ဖို့အတွက် စာအုပ်တွေက အဖေတို့ကို အထောက်အကူပြုလိမ့်မယ်။

စာအုပ်တွေက သူတစ်ပါးရဲ့ အတွေ့အကြုံတွေကို အသိပေးသလို၊ တီထွင်ကြံဆတတ်တဲ့ ဉာဏ်လည်း ရင့်သန်စေတယ်။ အတွေ့အကြုံများများကို သုံးသပ်ရင်းနဲ့ ဒီဉာဏ်မျိုး ကိုယ့်မှာ ကိန်းအောင်းလာမယ်။

လောကကြီးမှာ လူဟာ အများနည်းတူ သမားရိုးကျချည်း လုပ်နေလို့တော့ မအောင်မြင် မကြီးပွားနိုင်ဘူး။ သူများနဲ့မတူအောင် တီထွင်ကြံဆတတ်ရတယ်။ အဲဒီနောက် အဲဒီအတွေးအကြံသစ်ကို တကယ်လည်း အကောင်အထည်ဖော်ရတယ်။ ဒီအတွက် သတ္တိလိုတယ်။ လူတိုင်း မလုပ်ရဲဘူး။

အဖေဘဝတစ်လျှောက် ချမှတ်ခဲ့တဲ့ အဓိက ဆုံးဖြတ်ချက်အများစုဆိုရင် မိတ်ဆွေ အပေါင်းအသင်းတွေက ကန့်ကွက်ကြ တားဆီးကြတာတွေချည်းပဲ။ သူတို့ကတော့ တကယ်စေတနာနဲ့ပါ။ မင်းဥစ္စာ သိပ်စွန့်စားရမယ်။ အန္တရာယ်များတယ်။ မလုပ်နဲ့၊ မင်း ရူးနေသလား၊ စသဖြင့် ပြောကြဆိုကြတယ်။ အဖေ စီပီအေ (စာရင်းကိုင်) ဘွဲ့ လက်မှတ် ရပြီးတဲ့နောက် ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတွေက ခေါ်တဲ့ အလုပ်ကို ဝင်မလုပ်ဘဲ ကုမ္ပဏီသေးသေးသွားလုပ်တော့ အပေါင်းအသင်းတွေက ဒီကောင် ငကြောင်ဆိုပြီး ဟားကြတယ်။ ဒီကနေ့ အဖေလုပ်ငန်းကြီး ဖြစ်နေတာ အဲဒီသူများအဟားခံပြီး ချမှတ်ခဲ့တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကြောင့်ပဲ။ အသက်လေးဆယ်မှာ လေယာဉ်မောင်း သင်ဖို့ ဆုံးဖြတ်တော့လည်း ဟာ၊ ဒီကောင်ကလေးတွေ ငယ်ငယ်နဲ့ကွာဆိုပြီး ပြောကြသေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီ ဆုံးဖြတ်ချက်ကြောင့်လည်း အဖေတို့ မိသားစုတစ်ခုလုံး ပျော်ပျော်ပါးပါး နေခဲ့ကြရတယ် မဟုတ်လား။ အဲဒီလို အဲဒီလိုတွေ ပြောရမယ်ဆိုရင် အများကြီးပဲ။

အဲဒါ စာက ရတဲ့ ဗဟုသုတတွေ၊ သတ္တိတွေ၊ ဘဝအပေါ် ရှုမြင်သုံးသပ်တတ်မှုတွေနဲ့ ဆုံးဖြတ်လုပ်ကိုင်ခဲ့တာ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလောကမှာ ကျင်လည်မယ်ဆိုရင် လူတွေအကြောင်း ကောင်းကောင်းသိရမယ်။ လူကို အကဲခတ်တတ် နားလည်တတ်ရမယ်။ သမိုင်းတို့ အတ္ထုပ္ပတ္တိတို့ဆိုတာ လူအကြောင်းတွေပဲ။ ကျန်တဲ့ စာအမျိုးအစား အများအပြားဟာလည်းပဲ တစ်နည်းတစ်ဖုံစီအားဖြင့်တော့ လူနဲ့ ဆက်စပ်တာ လူအကြောင်း ထင်ဟပ်တာတွေချည်းပေါ့လေ။ ဒါတွေကိုလည်း လူ့သဘော လူ့သဘာဝ ရှုထောင့်က ဖတ်မယ်မှတ်မယ်ဆိုရင် လုပ်ငန်းခွင်မှာ အဆင်ပြေ အောင်

မြင်မယ့် ဆုံးဖြတ်ချက်မျိုးတွေ မှန်မှန်ကန်ကန် ချမှတ်နိုင်သူတစ်ဦး ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။

လူအကြောင်း သိခြင်းသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသမားတစ်ဦးကို ဉာဏ်အမြော်အမြင်ရှိသူတစ်ယောက် ဖြစ်လာစေနိုင်သလို၊ စီးပွားရေးဘာသာရပ်ဆိုင်ရာ စာအုပ်စာတမ်းများ ဖတ်ရှုခြင်းဟာလည်း သူ့ကို မိမိလုပ်ငန်းရဲ့ အခြေခံသဘောတရားများ နှ့်စပ်တတ်သိသော ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက် ဖြစ်လာစေနိုင်တယ်။ စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ ကဏ္ဍခွဲတွေက အများအပြားရှိတာမို့ ဘယ်ကဏ္ဍအတွက် ဘယ်စာအုပ် ဖတ်သင့်သလဲ ဆိုတာကိုတော့ သားတက်ခဲ့တဲ့ သင်တန်းတွေက သက်ဆိုင်ရာ ပါမောက္ခတွေကို မေးမြန်းကြည့်တာ အကောင်းဆုံးဖြစ်လိမ့်မယ်။ သူတို့ကလည်း ဒီလိုဟာမျိုး အကူအညီပေးရမှာကို လိုလိုလားလား ထက်ထက်သန်သန် ရှိတတ်ကြပါတယ်။ အဖေ့ကိုယ်တွေ့ပါ။

အသိအမြင် ဗဟုသုတ ဘက်စုံမျှတစွာ ရှိဖို့အတွက် ဖတ်သင့်ဖတ်ထိုက်တဲ့ စာအုပ်တွေတော့ သားတဖြည်းဖြည်းရွေးချယ်စုစည်းပေါ့။ သားအသက် ၁၉ နှစ် သားလောက်တုန်းက သားအခန်းထဲမှာ စာအုပ်စင်လေးတစ်စင် အဖေပြင်ဆင်ပေးဖူးတာ သားအမှတ်ရမှာပေါ့။ စာအုပ်တွေကော မှတ်မိသေးလား။

အဲဒီတုန်းက အဖေ စာဆယ်အုပ် တင်ပေးထားခဲ့တယ်။ သားရဲ့လုပ်ငန်း လောကဘဝနဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဘဝမှာ အကြီးမားဆုံး အထောက်အကူပြုနိုင်မယ်လို့ အဖေယူဆတဲ့ စာအုပ်တွေ။ အဲဒါတွေက

၁။ ဘတ်တလက်ရဲ့ အသုံးများ ကိုးကားစကားများ

[ဂျန်ဘတ်တလက်] (၁၈၅၅)

၂။ ကြော်ငြာလောက ကျွန်တော့်ဘဝ

[ကလို့ဒ် ဟော့(ပ) ကင်း(စ)] (၁၉၂၇)

၃။ မိသားစုလုပ်ငန်းတစ်ခု၏ သဘာဝ

[လီယွန်ဒန်ကို] (၁၉၈၁)

၄။ ဆရာဝန်ရဲ့ နှလုံးသိညာဉ်

[ဗစ်တာ၊ အီး၊ ဖရန်ကဲလ် (အမ်၊ ဒီ၊)] (၁၉၅၅)

၅။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အရှေ့တိုင်း အမွေအနှစ်

[ဝီလ်ဂျူးရန်.] (၁၉၃၅)

၆။ အကြံဉာဏ်ဖြင့် ကြီးပွားရေး

[နပိုလီယန် ဟေးလ်] (၁၉၃၇)

- ၇။ တက်သစ်နေ
[ရွှန်တိုလန်](၁၉၇၀)
- ၈။ ဗြိတိသျှစွယ်စုံကျမ်းကြီးထဲက တစ်အုပ်
- ၉။ ရောမ အင်ပိုင်ယာ ပြိုကွဲကျဆုံးခြင်း
[အက်ဒဝပ်ဂစ်ဘွန်](၁၇၈၈)
- ၁၀။ ရပ်(ဖ)ဝေါ်လဒို အီမာဆင်၊ လက်ရွေးစင်စာများ
[ဖရက်ဒရစ်၊ အိုင်၊ ကာပင်တာ] (၁၉၃၄)

နိဂုံးချုပ်အနေနဲ့တော့ ၁၂၅၀ ခုနှစ်က အီတလီတွေးခေါ်ရှင် စိန့်သောမတ်
အကွီနပ်(စ)ရဲ့ စကားတစ်ခွန်းကိုပဲ ပြောခဲ့မယ်။ ‘စာတစ်အုပ်တည်း ဖတ်တဲ့လူ
ကို သတိထား’တဲ့။ အဓိပ္ပာယ်အများကြီးပါတဲ့ စကားပါ။ သား စဉ်းစားပေါ့။
ကဲ နောက်ထပ် ဘာပြောစရာ လိုသေးသလဲ။

သားရဲ့ စာကြမ်းပိုး
အဖေ

၂၁ စုပေါင်းဆောင်ရွက်မှု

ကိုယ့်လက်အောက်မှာရှိတဲ့ လူတွေရဲ့ အတွေ့အကြုံတွေ ဦးနှောက်တွေကို ထိထိရောက်ရောက် အသုံးပြုရဦးမယ်။ သူတို့ သိသင့်သိထိုက်တာကို ပြော။ သူတို့ သဘောထား သူတို့အကြံဉာဏ်တွေကို ယူ။ ဒါ စုပေါင်းဆောင်ရွက်တာ၊ အဖွဲ့ရဲ့ အားကို ယူပြီး အလုပ်လုပ်တာ။

စုပေါင်းဆောင်ရွက်မှု

သား

အဖေတို့ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည် တက်လာအောင် ခေတ်မီနည်းစနစ်တွေ စက်ပစ္စည်းသစ်တွေနဲ့ မွမ်းမံပြင်ဆင်မယ် ဆိုတဲ့ သားရဲ့ ပေါ်လစီသစ် အကောင်အထည်ဖော်ရေးနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဒီကနေ့ သားအတော် ဦးနှောက်ခြောက်ခံပြီး လုပ်နေတာ အဖေမြင်ရတယ်။ အဖေအတွက်တော့ စိတ်ဝင်စားစရာပါပဲ။

စိတ်ဝင်စားတဲ့ အဓိကအကြောင်းကတော့ ဒီကိစ္စ အကောင်အထည်ဖော်ဖို့အတွက် ဘယ်လမ်းကို ရွေးချယ်ရင် ကောင်းမလဲ သား ဆုံးဖြတ်မရ ဖြစ်နေကြောင်း ကိုယ်တိုင်ဝန်ခံခဲ့တဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲ။ ကျောင်းမှာ သင်လာတာ၊ လက်တွေ့ လုပ်ငန်းခွင်မှာ နှစ်အတော်ကြာ လုပ်ကိုင်ခဲ့တာတွေရဲ့ အကျိုးရလဒ်တွေ ပေါ်ထွက်လာတာပဲလို့ အဖေမြင်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူတစ်ယောက်ဟာ ကိုယ့်ပြဿနာကိုယ် ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ဖွင့်ဟတတ်လာပြီ၊ ကိုယ့်မှာ အဖြေရှာရ ခက်နေကြောင်း ဝန်ခံပြောဆိုတတ်လာပြီ ဆိုတော့မှသာ အဲဒီလူဟာ နောင်တစ်နေ့ အောင်မြင်သူ အသိုင်းအဝိုင်းထဲကို ဝင်ရောက်နိုင်ဖို့ အလားအလာရှိလာတဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲ။

ကိုယ့်မှာ ပြဿနာအခက်အခဲရှိကြောင်း ဝန်ခံတတ်သူဟာ လူတော်တစ်ယောက်ရဲ့ အရေးကြီးအရည်အသွေးနှစ်ရပ်အနက် တစ်ရပ်နဲ့ ပြည့်စုံသွားပြီလို့ ဆိုရလိမ့်မယ်။ နောက်အရည်အသွေးတစ်ရပ်က ကိုယ်လုပ်တာ မအောင်မြင်ခဲ့တဲ့ အကြောင်း ဖွင့်ဟဝန်ခံရခြင်းပဲ။

အခု သားမှာ ဒီပြဿနာကို အဖေ ဖွင့်မပြောဘဲ တစ်ယောက်တည်း ကျိတ် ဖြေရှင်းရင်း ရက်ပေါင်း ဘယ်လောက် ဘယ်ရွေ့ ကုန်လွန်ခဲ့ပြီလဲ အဖေ မသိဘူး။ ဒါ့အပြင် တန်ဖိုးရှိလှတဲ့ ကုမ္ပဏီငွေကြေးတွေကော ဘယ်လောက် ကုန်ဆုံးခဲ့ပြီလဲ။ နှမြောစရာတွေ။ တကယ်က ဒီကိစ္စမျိုးမှာ လုပ်ရမယ့်နည်းက အရှင်းလေး ပါပဲ။ အများ သုံးစွဲကြလွန်းလို့ ရိုးအိနေပြီဖြစ်တဲ့ စကားလုံးတစ်ခု ရှိတယ်။ စုပေါင်း ဆောင်ရွက်မှု (teamwork) ဆိုတာ။ အဖြေက အဲဒါပဲ။

သားက စဉ်းစားတယ်။ လူတွေလက်နဲ့ လုပ်နေရလို့ နှေးကွေးလေးလံနေတဲ့ အလုပ်တွေကို စက်နဲ့လုပ်မယ်။ အဲဒါဆိုရင် ပိုတွင်ကျယ်မယ်၊ လျင်မြန်မယ်၊ များများမြန်မြန် ထုတ်လုပ်နိုင်မယ်ပေါ့။ ဒါက ဟုတ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ စက်တွေ ထည့်မယ်ဆိုရင် ပထမဆုံး တွက်ရမှာက စက်ဝယ်ဖို့ငွေ ဘယ်က ရမလဲဆိုတဲ့ အချက်။ အဲ သားလည်း စီပီအေ (ပြည်သူ့စာရင်းကိုင်လက်မှတ်ရ) သင်တန်း ဆင်းလာတယ်။ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံလည်း ရှိတန်သလောက် ရှိခဲ့ပြီဆိုတော့ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်လေးတစ်ခုသာ သပ်သပ်ရပ်ရပ် ရေးဆွဲတင်ပြနိုင်ရင် ဘဏ်က လက်ခံပြီး ငွေထုတ်ချေးမှာပဲပေါ့။

တစ်ဖက်က စဉ်းစားမယ်ဆိုရင်လည်း အမြဲရှိနေတတ်တဲ့ ငွေကြေးဖောင်းပွမှုတွေကြောင့် အလုပ်သမားကို ပေးရတဲ့ လုပ်အားခတွေကသာ တစ်နှစ်ပြီး တစ်နှစ် တက်နေတာ။ စက်ပစ္စည်းကတော့ မူလ ကုန်ကျစရိတ်သာ ရှိမယ်။ အဲဒီငွေ ပေးပြီးရင် တစ်သက်လုံး အလကားခိုင်းလို့ ရပြီ ဆိုတာမျိုး တွက်လို့ရတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ခေတ်အဆက်ဆက်မှာပါပဲ၊ ဒီလို နောက်ဆုံးပေါ် နည်းစနစ်တွေ သိပ် သုံးစွဲချင်လှတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တွေ ကိုယ်မနိုင်တဲ့ အတိုင်းအတာထိ လုပ်ငန်းသုံး ပစ္စည်းသစ်တွေ ချေးငှားဝယ်ယူတိုးချဲ့ပြီးမှ လုပ်ငန်းက မျှော်လင့်သလို တက်မလာတော့ ဒေဝါလီခံရတဲ့အထိ ဒုက္ခရောက်သွားကြတာတွေ အများကြီးရှိတယ်။ (ဒီကိစ္စအဖေပြောတာ ၃၂၆ ကြိမ်လောက် ရှိသွားပြီထင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ လိုအပ်လို့ အဖေပြောနေရတာ။ အကြိမ်တစ်ထောင် ပြည့်တော့မှပဲ အဖေပြောတာများ ပြီလို့ ပြောချင်ပြောပါ။)

ကဲ အခု သားအစီအစဉ် အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ လုပ်တဲ့နေရာမှာ တိုးမရ ဆုတ်မရဖြစ်နေတဲ့ကိစ္စ။ ဒီကိစ္စမှာ အဓိကအကြောင်းရင်းက သားအဲဒီလုပ်ငန်း ကဏ္ဍနဲ့ ပတ်သက်လို့ အတွေ့အကြုံနည်းနေသေးတာပဲ။ ဘယ်နေရာဘယ်အစိတ် အပိုင်းတွေမှာ ပစ္စည်းသစ်တွေ အစားထိုးမလဲ၊ ဘယ်လိုထိုးမလဲ၊ ဘယ်ပစ္စည်း သစ်မျိုးကို အသုံးပြုမလဲ။ ဒါတွေ သား မဆုံးဖြတ်တတ်ဘူးမဟုတ်လား။

ဘယ်တတ်မလဲ။ ဒါမျိုးက တစ်ယောက်တည်း လုပ်လို့ရတဲ့ကိစ္စမှ မဟုတ်တာ။ စောစောက အဖေပြောခဲ့တဲ့ စုပေါင်းဆောင်ရွက်မှုဆိုတာ ဒီနေရာမျိုးတွေမှာ သုံးရမှာ။

ပထမဆုံး ကုန်ကျစရိတ်တွေ တွက်တဲ့စာရင်းကိုင်နဲ့ အရင်ဆွေးနွေးရမှာ။ လက်ချည်းသက်သက်လောက် လုပ်ရတဲ့ နေရာ၊ စက်ချည်းသက်သက်လောက် လုပ်ရတဲ့ နေရာ၊ လက်နဲ့ စက် တစ်လှည့်စီလောက် လုပ်ရတဲ့ နေရာ။ အဲဒီ နေရာ အသီးသီးရဲ့ ကုန်ကျစရိတ်နဲ့ ထုတ်လုပ်နိုင်မှုစွမ်းရည်တွေကို နှိုင်းယှဉ်လေ့လာရမယ်။ ဒီကိစ္စမှာ စာရင်းကိုင်နဲ့တင် မပြီးဘူး။ အလုပ်ရုံမန်နေဂျာနဲ့လည်း တိုင်ပင်ဖို့ လိုတယ်။ ဘယ်နေရာ ဘယ်အစိတ်အပိုင်းဟာ စက်ယန္တရားအစားထိုးဖို့ အသင့်တော်ဆုံး ဆိုတာ သူ အကြံပေးလိမ့်မယ်။ မန်နေဂျာ လက်အောက်က ရုံခွဲတစ်ခုစီ ကိုင်တဲ့ ကြီးကြပ်ရေးမှူးတွေကို ခေါ်မေးမယ်ဆိုရင်လည်း သူတို့က အသေးစိတ်တွေ ပိုတောင် တိတိကျကျ တွက်ချက်ပြလိမ့်မယ်။ နောက်တစ်ခါ ပစ္စည်းအရည်အသွေး စစ်ဆေးတဲ့ဌာနက ပုဂ္ဂိုလ်တွေနဲ့ စကားပြောကြည့်။ ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေးမှာ အနှောင့်အယှက်ပေးနေတာ ဘယ်အစိတ်အပိုင်းဖြစ်တယ်။ အဲဒီအစိတ်အပိုင်းကို အဓိကပြုပြင်သင့်တယ်။ ဘယ်ယန္တရား အစားထိုးမယ် ဆိုရင် အဲဒီနေရာဟာ အသင့်တော်ဆုံးပဲ စသဖြင့် ဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေက အကြံပေးကြလိမ့်ဦးမယ်။

အဲဒီလောက်ဆိုရင် သား လုပ်ချင်တဲ့ အပြောင်းအလဲတွေ လုပ်ဖို့အတွက် စိတ်ကူးစိတ်သန်း အတော်ပြည့်ပြည့်ဝဝ ရသွားလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒါနဲ့ မကျေနပ်နဲ့ဦး။ ဘေးဘီလှည့်ကြည့်။ အားကိုးပြုလောက်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ ရှိသေးတယ်။ မကောင်းစစ်တွေ။ အဲဒီလူတွေကမှ ကိုယ့်နဂိုသုံးတဲ့ ဘယ်စက်တွေက ဘယ်လိုကောင်းတယ်၊ ဘယ်လိုဆိုးတယ်၊ အသစ်လဲရင် ဘာကိုလဲသင့်တယ်၊ ဘယ်စက်တွေဟာ အကောင်းဆုံး၊ ကိုယ့်လုပ်ငန်း (သို့မဟုတ်) ကိုယ့် ထုတ်လုပ်မှုပမာဏ အရ အသင့်တော်ဆုံး ဆိုတာတွေကို တိတိကျကျ ရေရေရာရာ အကြံပေးနိုင်မှာ။

ဒါပဲ။ စီမံခန့်ခွဲတယ်ဆိုတာ အဲဒါ။ ကိုယ့်လက်အောက်မှာ ရှိတဲ့ လူတွေရဲ့ အတွေ့အကြုံတွေ ဦးနှောက်တွေကို ထိထိရောက်ရောက် အသုံးပြုရတယ်။ သူတို့ သိသင့်သိထိုက်တာကို ပြော။ သူတို့သဘောထား သူတို့အကြံဉာဏ်တွေကို ယူ။ ဒါ စုပေါင်းဆောင်ရွက်တာ၊ အဖွဲ့ရဲ့အားကိုး ယူပြီး အလုပ်လုပ်တာ။

ဘယ်သူမဆို လူတစ်ယောက်က သူ့မှာ အရေးကြီးနေတဲ့ကိစ္စတစ်ခုအတွက် ကိုယ့်ဆီလာပြီး အကြံဉာဏ် လာတောင်းတယ်ဆိုရင် သိပ်ကျေနပ်တာ။ ကိုယ့်

ကို လေးစားတဲ့သဘော ဂုဏ်ပေးတဲ့သဘောကိုး။ ကုမ္ပဏီလုပ်သားတွေကို အခွင့်ကြံတိုင်းမှာ အဲဒီလို ဂုဏ်ပေးစမ်းပါ။ သူတို့ကို သား ဘယ်လောက်တန်ဖိုးထားကြောင်း ရိုးရိုးသားသား ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ပြသစမ်းပါ။ ဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ တကယ်လည်း အဖေတို့အတွက် အဖိုးတန်တွေ၊ ကုမ္ပဏီရဲ့ အသက်သွေးကြောတွေ။

ဒါပေမဲ့ အဲဒီအသက်သွေးကြော ပုဂ္ဂိုလ်တွေဆီက အကြံဉာဏ်တွေ ရယူတဲ့ နေရာမှာ ကျွမ်းကျင်လိမ္မာဖို့၊ စကားအပြောအဆို သိုသိပ်ဖို့နဲ့ သူတို့အရိပ်အကဲကိုလည်း သိတတ်ဖို့တော့ လိုလိမ့်မယ်။ သူတို့စိတ်ထဲမယ် စက်ရုံကတော့ ကုန်ကျစရိတ်တွေ လျှော့နေပြီ၊ ဒါဆိုရင် အလုပ်သမားတွေလည်း လျှော့တော့မှာပဲ ဆိုတာမျိုး ထင်သွားပြီး နောက်ကျတော့ တစ်ဆင့်စကား တစ်ဆင့်နားနဲ့ အလုပ်သမားတွေအားလုံး ဖြုတ်မယ်၊ စက်တွေ အစားထိုးတော့မယ်ဆိုတာမျိုး ကောလာဟလတွေ ဖြစ်ကုန်ရင် ကုမ္ပဏီမှာ ပြဿနာတက်မယ်။

တကယ်ဖြစ်မှာက စက်ပစ္စည်းသစ်တွေ အစားထိုးရင် အလုပ်သမားတိုးချဲ့ခန့်ထားတဲ့ နှုန်းကတော့ ကျသွားမှာ မှန်တယ်။ လက်ရှိလူတချို့လည်း ရာထူးနေရာ အပြောင်းအလဲတွေ လုပ်ရမှာ မှန်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘယ်သူမှတော့ အလုပ်ပြုတ်မှာ မဟုတ်ဘူး။ ဒီလူအင်အားနဲ့ပဲ ခေတ်မီစက်ကိရိယာသစ် အကူအညီနဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု တိုးတက်အောင် လုပ်မှာကိုး။ ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းရည် တိုးတက်မယ်၊ ကုန်ပစ္စည်း အရည်အသွေးလည်း တိုးတက်မယ်ဆိုရင် ကုမ္ပဏီ နာမည်တက်လာမယ်။ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ဈေးကွက်တွေပါ ဖဲ့ယူလို့ ရလာမယ်။ ကုမ္ပဏီမှာ အကျိုးအမြတ်များလာတာနဲ့အမျှ လုပ်သားတွေလည်း လုပ်ခတွေ တိုးပြီး ရလာမယ်။

အဲဒီသဘောကို သား ဆွေးနွေးတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေ နားလည်အောင် ရှင်းလင်းပြောဆိုဖို့ လိုတယ်။

နောက်တစ်ချက်က ဦးဆောင်မှုအပိုင်း။ အများသဘောဆန္ဒတွေ စိတ်ကူးဉာဏ်တွေကို ရယူပေးမယ့် တကယ်ဆုံးဖြတ်ရမှာက သား ဖြစ်တယ်။ သား အကြံဉာဏ်တောင်းခံသူတွေက စိတ်ကူးတစ်မျိုးတည်း၊ တစ်သဘောတည်း ရှိမှာမဟုတ်ဘူး။ အမျိုးမျိုး အဖုံဖုံတွေ အကြံပေးလိမ့်မယ်။ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ဆန့်ကျင်ဘက်တွေ ဖြစ်လိမ့်မယ်။ အဲဒီအထဲက သား ရွေးချယ်ရမှာ။ ပုံထိန်းဘီးက သားလက်ထဲမှာ။ ဒါကို သားပဲ မြဲမြဲမြဲမြဲ ကိုင်ထားရမှာ။ သူတို့အကြံပေးတဲ့ လမ်းကြောင်းတွေထဲက အသင့်တော်ဆုံး ထင်တာကို သား ရွေးချယ်ပြီး အဲဒီလမ်းကြောင်း အတိုင်း ထိန်းကျောင်းမောင်းနှင်ပေးရမှာ။ အများသဘောတွေ

မေးပြီး တစ်ခုကိုရွေးတဲ့အခါ တချို့လူတွေ စိတ်ထဲမှာသူတို့အကြံဉာဏ်ကိုတော့ လက်မခံဘူးဆိုပြီး မကြည်မသာဖြစ်တာရှိနိုင်တယ်။ ဥပမာ- ကြီးကြပ်ရေးမှူး ရဲ့အကြံဉာဏ်ကို လက်မခံဘဲ မက္ကင်းနစ်တင်ပြတဲ့အတိုင်း ဆုံးဖြတ်လိုက်တဲ့ အခါမျိုးဆိုပါတော့။ ဒီအနေအထားမျိုးမှာ အပြောအဆို အကိုင်အတွယ်သိမ်မွေ့ လိမ္မာဖို့လိုတယ်။ ကြီးကြပ်ရေးမှူးကို ပစ်ပယ်တဲ့သဘောမျိုး မသက်ရောက်အောင်လည်း သတိထားရမယ်။ ပြီးတော့ သူ့အယူအဆ မှန်မမှန် အချိန်က အဆုံးအဖြတ်ပေးမှာဖြစ်တဲ့အကြောင်း၊ လောလောဆယ်တော့ သူကြိုက်သည်ဖြစ်စေ မကြိုက်သည်ဖြစ်စေ ကိုယ်ဆုံးဖြတ်ရွေးချယ်ထားတဲ့ပုံစံအတိုင်း ကျေကျေပွန်ပွန် ဆောင်ရွက်ပေးပါ ဆိုတဲ့အကြောင်း သူ့ကို ပြောရလိမ့်မယ်။ သူ့အနေနဲ့ အသင်းအဖွဲ့စိတ်ဓာတ် ကုမ္ပဏီစိတ်ဓာတ် ရှိသူတစ်ဦးသာမှန်ရင် သူ့သဘောအတိုင်း မဟုတ်သော်လည်း တာဝန်ကျေပွန်အောင်တော့ ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်း ရှိရလိမ့်မယ်။ ဒီလိုမှ မလုပ်နိုင်ဘူးဆိုရင်တော့ သူနဲ့လမ်းခွဲရမှာပေါ့။

လုပ်ငန်းကိစ္စတွေမှာ ကိုယ့်လက်အောက်က ကျွမ်းကျင်သူ အဆင့်ဆင့်တွေ ရဲ့အကြံဉာဏ်ကို တတ်နိုင်သမျှ ယူရတာမှန်ပေမယ်လို့ ကိုယ်တိုင်သာ စဉ်းစားရမယ့်အပိုင်းတွေလည်း ရှိသေးတယ်။ အဓိကက ငွေကြေးကိစ္စ။ ငွေဘယ်လောက်သုံးမလဲ၊ ဘယ်လိုသုံးမလဲဆိုတာ ကိုယ်ပဲ ချိန်ဆဆုံးဖြတ်ရမယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုအောင်မြင်တယ် မအောင်မြင်ဘူးဆိုတာဟာ အဲဒီအဆုံးအဖြတ်ပေါ်မှာ မူတည်တယ်။ အဓိကကတော့ စိတ်မှန်းနဲ့ ရမ်းပြီး အလွယ်တကူဆုံးဖြတ်လိုက်တာလား။ အချက်အလက် ပြည့်ပြည့်စုံစုံရပြီးမှ နှိုင်းချိန်စဉ်းစား ဆုံးဖြတ်တာလားဆိုတာပဲပေါ့။

လုပ်ငန်းအကြီးအကဲလုပ်သူဟာ အိမ်စာကျေဖို့လိုတယ်။ ပိုင်ရှင်သူဌေးဆိုပြီး ပေါ့ပေါ့နေလို့ မရဘူး။

အခု စက်ယန္တရား အစားထိုးမယ့်ကိစ္စမှာ မက္ကင်းနစ်ပြောတာတွေ နားထောင်တာလည်း နားထောင်တာပဲ။ ကိုယ်တိုင်လည်း ကိုယ့်လုပ်ငန်းမှာ အသုံးပြုနိုင်တဲ့ စက်ပစ္စည်းအမျိုးမျိုး၊ မော်ဒယ်အမျိုးမျိုး၊ သူတို့ရဲ့ ဆောင်ရွက်မှုစွမ်းရည်၊ ခံနိုင်ရည်သက်တမ်း၊ ဈေးနှုန်း စသဖြင့် သိသင့်သိထိုက်တာမှန်သမျှ လေ့လာစူးစမ်းရမှာပဲ။ ကောင်းတယ်ဆိုတိုင်း စွတ်ဝယ်လို့ မဖြစ်ဘူး။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းနဲ့ အဝင်ခွင်ကျဖြစ်သလား ကြည့်ရဦးမယ်။ ဥပမာဆိုပါတော့။ တစ်မိနစ်မှာ ပုလင်း ၃၀၀ အဖုံးဖုံးလို့ရတဲ့စက်၊ ကောင်းတာပေါ့၊ သိပ်ခေတ်မီတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ပုလင်းဖြည့်တဲ့စက်နဲ့ တံဆိပ်ကပ်တဲ့စက်က တစ်မိနစ် ပုလင်း ၁၀၀ ပဲ

တတ်နိုင်တယ်ဆိုရင် အဲဒီ ၃၀၀ ဖုံးနိုင်တဲ့ စက်ကြီး ဝယ်ထားလည်း အလကားပဲ ပေါ့။ ဒီလိုပဲ၊ အလုပ်သမားတစ်စု အလုပ်ချိန် တစ်ချိန်မှာ ပုလင်းနှစ်သောင်းခွဲ ထုတ်နိုင်အောင် ထုပ်ပိုးရေးအပိုင်းမှာ စက်ယန္တရားတွေ ထည့်မယ်ဆိုပါတော့။ ပစ္စည်းထုတ်လုပ်တဲ့အပိုင်းက အဲဒီအချိန်အတွင်း နှစ်သောင်းခွဲ မထုတ်နိုင်ရင် ဘာလုပ်မလဲ။ စက်တွေတပ်တဲ့အတွက် ဘာအကျိုးရှိမှာလဲ။

အလုပ်လုပ်တဲ့နေရာမှာ သူ့အိုးနဲ့သူ့ဆန် တန်ရုံဆိုတဲ့စကားအတိုင်း ချင့်ချင့်ချိန်ချိန် လုပ်တတ်ရတယ်။ အဲဒါမှ ကိုယ့်အတွက် အကျိုးကျေးဇူးရှိမှာ။

စက်ပစ္စည်းအသစ်တစ်ခု မဝယ်မီမှာ မပျက်မကွက် လုပ်ရမယ့် နောက်တစ်ချက်က အဲဒီစက်ကို တကယ်သုံးစွဲနေတဲ့ အနေအထားမှာ ကိုယ်တိုင် သွားကြည့်ဖို့ပဲ။

ဒီစက်မျိုး ဘယ်သူ့မှာ သုံးစွဲနေတာရှိသလဲ။ စုံစမ်းကြည့်ခွင့်တောင်း၊ ပြီးရင် မက္ကင်းနစ်ရယ် အလုပ်ရုံမန်နေဂျာရယ်ပါ ခေါ်ပြီးသွားကြည့်။ မေးသင့်မေးထိုက်တာတွေ ပြည့်စုံအောင် မေး။ များသောအားဖြင့် ပိုင်ရှင်တွေဟာ သူဝယ်ယူအသုံးပြုတဲ့ စက်နဲ့ ပတ်သက်ရင် စိတ်ပါလက်ပါ ပြောတတ်ကြတယ်။ စက်အပေါ် ကျေနပ်ရင် ကျေနပ်မှုရှိကြောင်း အားရပါးရ ပြောမယ်။ ဘာလုပ်လို့ ရတယ်ပြောပြီး တကယ်လက်တွေ့ကျတော့ လုပ်လို့မရဘူးဗျ ဆိုတာမျိုးလည်း ရှိရင် ပြောမှာပဲ။

ပြီးတော့ အလုပ်နှစ်မျိုးသုံးမျိုး လုပ်လို့ရတဲ့စက် ဆိုပါတော့။ ဒီအလုပ် ပြီးလို့ နောက်အလုပ်တစ်မျိုး ပြောင်းလုပ်မယ်ဆိုရင် ကြားမှာ အချိန်ဘယ်လောက် ကြာမလဲ မေးကြည့်ရမယ်။ တစ်မျိုးတည်းလုပ်တတ်တဲ့ စက်တွေ သုံးတာနဲ့ စာရင် ပိုကိုက်မလား မကိုက်ဘူးလား တွက်ကြည့်ဖို့လိုတယ်။

နောက်ထပ် အရေးကြီးတာတစ်ခုက အပိုပစ္စည်းကိစ္စ။ စက်ပျက်ခဲ့သည် ရှိသော် လိုအပ်တဲ့ အပိုပစ္စည်း အလွယ်တကူ ဝယ်ယူအစားထိုးလို့ ရမရ။ ပြီး အဲဒီစက် ရောင်းတဲ့ ကုမ္ပဏီကကော စက်ပြင်ဌာနဖွင့်ပြီး ပြင်ဆင်ပေးတာမျိုး ရှိသလား မရှိဘူးလား။

အဲဒါတွေအားလုံး ပြည့်ပြည့်စုံစုံသိပြီဆိုတော့မှ အပြီးသတ်ဆုံးဖြတ်ချက် ချရမှာ။

အဲဒီဆုံးဖြတ်ချက်ဟာ ကိုယ်ချတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ပဲ။ သို့သော် အဖွဲ့သားများရဲ့ အကြံဉာဏ်တွေ ယူခဲ့တာ ဖြစ်လေတော့ သူတို့ကိုလည်း လေးစားသမှု ပြုရာ ရောက်အောင် အဖွဲ့စိတ်ဓာတ်၊ ကုမ္ပဏီစိတ်ဓာတ်လည်း ဖွံ့ဖြိုးရှင်သန်နေအောင်

ကိုယ့်ဆုံးဖြတ်ချက်ကို လုပ်သားအများပါတဲ့ အစည်းအဝေးမျိုးမှာ သိပ်ကြာကြာ
မဆိုင်းဘဲ ရှင်းလင်း ကြေညာပေးသင့်တယ်။ ကြိုးစား အားထုတ်တော့လည်း
အတူတူ၊ အောင်ပွဲခံတော့လည်း အတူတူပေါ့။

သားနဲ့ သားအဖွဲ့ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက် မှန်မမှန်ဆိုတာတော့ အဲဒီစက်ယန္တရား
ဝယ်ယူပြီး တပ်ဆင်ပြီး လည်ပတ်ပြီးတဲ့ အချိန်ကျမှ လက်တွေ့သိရမှာပဲ။ အဲဒီ
အပေါ်မူတည်ပြီး သူတို့ကို အမှတ်ပေးပေါ့။ ဝယ်လိုက်တဲ့ပစ္စည်း သိပ်ကောင်း
နေတယ်ဆိုရင် အားလုံးရဲ့ အကြံဉာဏ်ကို ယူပြီး ရွေးချယ်တာ သိပ်မှန်သွားတယ်၊
ခင်ဗျားတို့ တော်တယ်ပေါ့။ အားလုံး ဝမ်းသာကြ၊ ဂုဏ်ယူကြ။ စက်ကြီးက
ဖွတ်ကျားဆိုရင်လည်း ဖွတ်ကျားကြီးဝယ်ရာမှာပါ သူတွေအားလုံး ညံ့လို့ပဲပေါ့။

ဒီကိစ္စမျိုးမှာ တကယ်တမ်း တာဝန်ယူရမှာ၊ တာဝန်လည်းရှိတာက သား
တစ်ယောက်တည်းပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ အလုပ်သမားတွေအကြောင်း အဖေသိတယ်။
သားသာ သူတို့ကို တကယ်တိုင်ပင်ပြီး ဆုံးဖြတ်ခဲ့ရီးမှန်ရင် အဲဒီလို မအောင်မမြင်
ဖြစ်တဲ့ကိစ္စမျိုးအတွက် သားထက်တောင် သူတို့အများကြီးပိုပြီး စိတ်မကောင်း
ဖြစ်ကြလိမ့်မယ်။ နောက်တစ်ကြိမ် စက်သစ်ဝယ်ဖို့ကြိုရင် တကယ်အသေချာ
ဆုံး အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် သူတို့ကြီးကြီးစားစား ပူပူပန်ပန် လုပ်ကြလိမ့်မယ်။

အုပ်စုနဲ့ လုပ်တယ်ဆိုတာ အများရဲ့ အတွေ့အကြုံတွေ အရည်အချင်း စွမ်း
အားတွေ အားလုံးကို စုစည်းသုံးစွဲတာပဲ။ အင်မတန် တန်ဖိုးရှိတဲ့ နည်းစနစ်
တစ်ခုပါ။ ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းလောကမှာ ဒီနည်းစနစ်ကို သိပ်အသုံးနည်းကြတယ်။

သား စဉ်းစားကြည့်။ ဘောလုံးအသင်းမှာ သား ကက်ပတိန်၊ အတော်
လည်း အတော်ဆုံးဆိုပါစို့။ သားတစ်ယောက်တည်း ခြေစွမ်းပြနေရုံ၊ အသည်း
အသန် ကြိုးစားနေရုံနဲ့ ဘောလုံးပွဲ နိုင်မလား။ တစ်သင်းလုံးက တက်ညီလက်
ညီ အားသွန်ခွန်စိုက် ကြိုးစားမှ စိတ်ဓာတ်တွေ တက်၊ ကန်ချက်တွေမှန်၊ ချိတ်
ဆက်တွေ မိပြီး တစ်ဖက်အသင်းကို အနိုင်ရမှာပေါ့။

စုပေါင်းအားကို အမြဲ အလေးထားတဲ့

အဖေ

၂၂

ချမ်းသာသုခဆိုတာ

ကိုယ့်စိတ်နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ် ရပ်တည်သူ၊ တာဝန်ယူရမှာ ဝန်မလေးသူ၊ ကိုယ်
ယုံကြည်ရာကို ဇွဲသန်သန်နဲ့ လုပ်ကိုင်တတ်သူများသာ ရေရှည်တည်တံ့တဲ့ တာဝန်
ချမ်းသာသုခတွေ ခံစားနိုင်ကြတယ်။

ချမ်းသာသုခ ဆိုတာ

သား

နောက်ဆုံးအခေါက် အဖေနဲ့ သား ငါးမျှားထွက်ကြတုန်းက ဘဝအမြင်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ မေးခွန်းတချို့ သား မေးခဲ့တယ်။

“လူတစ်ယောက်ဟာ ဘဝရဲ့ ချမ်းသာသုခ အစစ်အမှန်ကို ဘယ်လိုရနိုင်သလဲ”

“လူသည် ဘယ်လိုအရည်အချင်းမျိုးနဲ့ ပြည့်စုံမှ တကယ် ‘လူ’ ပီသသော ပုဂ္ဂိုလ်ဖြစ်တယ် ခေါ်မလဲ”

“တချို့လူများဟာ ပျော်စရာ နှစ်သက်ခင်မင်ချင်စရာကောင်းပြီး တချို့ကတော့ ဘာကြောင့် အင်မတန် စိတ်ညစ်စရာကောင်းရသလဲ” စတဲ့ မေးခွန်းတွေ။

ဆွေးနွေးပွဲ ကောင်းနေတုန်း သား ငါးမျှားချိတ်မှာ ငါးကြီးတစ်ကောင် မိလို့ စကားစပြတ်သွားတယ်။ အဲဒီတုန်းက ပြောလက်စ စကားကို အဖေ အခု ဆက်ပြောချင်တယ်။

သား မေးတဲ့ မေးခွန်းတွေဟာ အဖေကိုယ်တိုင်လည်း တစ်သက်လုံး ကိုယ့်ကိုကိုယ် မေးခဲ့ အဖြေရှာခဲ့တဲ့ မေးခွန်းတွေပဲ။ ဒီမေးခွန်းတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ ရှေးက ပုဂ္ဂိုလ်တွေမှာ အယူအဆအမျိုးမျိုး အဖြေအမျိုးမျိုးတွေ ရှိခဲ့တယ်။

ပထမမေးခွန်းနဲ့ ပတ်သက်ရင် အဖေ အနှစ်သက်ဆုံးက ဩစတြီးယန်း လူမျိုး စိတ်ရောဂါကုဆရာဝန်ကြီး ဗစ်တာဖရန်ကဲလ် (Viktor E. Frankl) ရဲ့ အယူအဆပဲ။ ဒေါက်တာဖရန်ကဲလ်ဟာ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အတွင်း နာဇီအကျဉ်း

စခန်းမှာ ဒုက္ခဆင်းရဲခံခဲ့ပြီး မသေမပျောက် လွတ်မြောက်လာသူတစ်ဦးပဲ။ သူ့ ရေးသားချက်တွေက အဖေအပေါ် အများကြီး လွှမ်းမိုးခဲ့တယ်။ ဒေါက်တာ ဖရန် ကဲလ်ဟာ ချမ်းသာသုခ (happiness) နဲ့ ပတ်သက်ပြီး အတွေးအမြင်သစ်တွေ တင်ပြခဲ့သူတစ်ဦးပဲ။ သူ့အရင်က စိတ်ပညာရှင်ကြီး ဇီဂမွန် ဖရိုက်တို့၊ အဲဖရက် အက်ဒလာတို့လည်း လူသားရဲ့ စိတ်ချမ်းသာမှုကို ဘယ်အရာတွေက ပေးစွမ်း နိုင်သလဲဆိုတဲ့အကြောင်း လေ့လာစိစစ်ပြောဆိုခဲ့ကြတာတွေ ရှိတယ်။ သူတို့ ရှုထောင့်တွေကကြီးကျယ်လှပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဖေသိပ်သဘောမတွေ့ခဲ့ဘူး။ ဒေါက်တာ ဖရန်ကဲလ်ရဲ့ တင်ပြချက်ကတော့ ပိုပြီး လက်တွေ့ကျတယ်။ ဘဝ အတွက် တကယ်တန်ဖိုးရှိစွာ အသုံးပြုနိုင်တယ်လို့ အဖေမြင်တယ်။

ဒီကိစ္စကို နောက်ပိုင်းမှာ ဆက်ဆွေးနွေးရအောင်။ လောလောဆယ် လူ ပီပီသသ ဖြစ်ရေးကိစ္စ။ ဂုဏ်သိက္ခာရှိသော လူသားတစ်ယောက်အဖြစ် ရပ်တည် နိုင်ရေးကိစ္စ။

ဒါမှာ အရေးကြီးဆုံး အခြေခံအချက်က လူတိုင်းလူတိုင်းမှာ သီးခြား ကိုယ် ပိုင် စိတ်အဆောက်အအုံတစ်ခု ရှိတယ်ဆိုတာ သိမြင်ရေးပဲ။ ကိုယ့်ကိုယ်ထဲမှာ ကိုယ့်ဘာသာ တည်ဆောက်ရတဲ့ အဆောက်အအုံ။ ဒီအဆောက်အအုံဟာ ကိုယ့် ထိန်းချုပ်မှုအောက်မှာ ရှိရမယ်။ သူ့တန်ခိုးစွမ်းအားတွေကို ကိုယ့်ဆုံးဖြတ်ချက် နဲ့ ကိုယ် ထိထိရောက်ရောက် အသုံးပြုတတ်ရမယ်။ နေရာတကာ သူများ အရိပ် အကဲ ကြည့်နေမယ်၊ သူများ ကူညီမှုကို စောင့်မျှော်မယ်၊ သူများ လမ်းညွှန်တဲ့ အတိုင်း လိုက်လုပ်မယ်ဆိုရင်တော့ ဂုဏ်သိက္ခာရှိသော လူသားတစ်ယောက် ဖြစ်မှာ မဟုတ်ဘူး။ နောက်လိုက်တစ်ယောက်၊ ဒုတိယတန်းစား လူတစ်ယောက် သာ ဖြစ်နိုင်မယ်။

ဘယ်သူမဆို လောကကြီးထဲမှာ ကြီးပြင်းရတာဖြစ်တဲ့အလျောက် ပတ် ဝန်းကျင် လူပေါင်းများစွာ စိတ်အဆောက်အအုံပေါင်းများစွာရဲ့ လွှမ်းမိုးမှုကို အနည်းနဲ့အများ ခံယူရတာတော့ ရှိတာပေါ့။ သို့သော် သူများတွေဆီက ကောင်း တာတွေ လေ့လာမှတ်သား အတုယူနေတဲ့ကြားကပဲ 'ကိုယ့်စိတ်နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်' ရပ်တည်မယ်ဆိုတဲ့ အခြေခံစိတ်ထားတော့ ပြတ်ပြတ်သားသားရှိထားဖို့လိုတယ်။

လူတစ်ယောက်ရဲ့ ကံကြမ္မာဟာ သူ့ကိုယ်တိုင်အပေါ်မှာပဲ အဓိက မူတည် တယ်ဆိုတဲ့ စကားတစ်ခုရှိတယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ သူများပြောတိုင်း လိုက် လုပ်ခဲ့သည်ဖြစ်စေ၊ ကိုယ့်သဘောနဲ့ ကိုယ် လုပ်ခဲ့သည်ဖြစ်စေ အပြီးသတ် ရွေး

ချယ် ဆုံးဖြတ်သူက သူကိုယ်တိုင်ပဲ မဟုတ်လား။ သူတစ်ပါး ဩဇာအောက်က ဆုံးဖြတ်တာနဲ့ ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ် ကိုယ် ရပ်ပြီး ဆုံးဖြတ်တာ၊ ဒါပဲ ကွာတယ်။

လူဟာ ကိုယ့်ဘဝကြံ့မာကို ကိုယ့်ဘာသာ ရွေးချယ်သတ်မှတ်ခဲ့သလို ကိုယ့် စိတ်အဆောက်အအုံကိုလည်း ကိုယ်တိုင်ပဲ ရွေးချယ်ပုံသွင်းခဲ့တာပဲ။ သတ္တိရှိသူ၊ သူရဲဘောကြောင်သူ၊ မြောင့်မတ်တည်ကြည်သူ၊ လိမ်လည်လှည့်ဖြားသူ၊ စိတ်ဓာတ် ကြံ့ခိုင်သူ၊ တိမ်းလွယ်ညွတ်လွယ်သူ အစရှိတာတွေဟာ ကိုယ့်ဘဝ သက်တမ်းတစ်လျှောက် ကြုံတွေ့လာရတဲ့ အကြောင်းခြင်းရာတွေအပေါ် တုံ့ပြန်ရင် ဆိုင်ရင်း လူအသီးသီးက မိမိ ကိုယ်တိုင်အတွက် ရွေးချယ်တည်ဆောက်ခဲ့တဲ့ စရိုက်လက္ခဏာတွေပဲ။

လူမှာ ‘လွတ်လပ်စွာ ရွေးချယ်ခွင့်’ ဆိုတဲ့ အခြေခံအခွင့်အရေးဟာ မွေးကတည်းက အလိုအလျောက် ပါလာပြီး ဖြစ်တယ်။ ကြုံတွေ့လာရတဲ့ အခြေအနေတစ်ရပ်ကို ကိုယ်ကြိုက်တဲ့ပုံစံနဲ့ ရင်ဆိုင်ခွင့် သူ့မှာရှိတယ်။ ခက်ခဲတာမို့ လို့ ရှောင်တိမ်းသွားမလား။ ဘယ်လောက် ခက်သည်ဖြစ်စေ အောင်မြင်အောင် ငါကြိုးစားမယ်ဆိုတဲ့ စိတ်မျိုးနဲ့ ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းမလား။ သူ့သဘောပဲ။ သူ ကြိုက်ရာ ရွေးပဲ။ အဲဒီရွေးချယ်မှုပေါ် မူတည်ပြီး သူ့စရိုက်လက္ခဏာဆိုတာ ပေါ်လာတာ။ သူ့စိတ်အဆောက်အအုံတစ်ခု ဖြစ်တည်လာတာ။

လတ်တလော လွယ်ကူရာကို ရွေးချယ်တဲ့ လူမျိုးဟာ သူတစ်ပါး ဩဇာခံတွေ၊ ဒုတိယတန်းစားတွေ ဖြစ်လာကြတယ်။ အလွယ်အခက်ထက် လုပ်သင့်မလုပ်သင့်ဆိုတာနဲ့၊ ရေရှည်အကျိုးစီးပွားဆိုတာကို စဉ်းစားရွေးချယ်သူများကတော့ ကိုယ့်စိတ်နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်သမားတွေ ပထမတန်းစားလူတွေ ဖြစ်လာကြတယ်။

လူတို့ရဲ့ ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်ပုံတွေအကြောင်း စဉ်းစားသုံးသပ်တဲ့အခါမှာ တာဝန်ယူလိုစိတ် ရှိမရှိဆိုတဲ့ အချက်တစ်ခုလည်း ပေါ်လာတယ်။ ‘တာဝန်ယူတတ်ခြင်း’ ဆိုတာဟာ အရည်အသွေးပြည့်ဝသူတစ်ဦး ဖြစ်လာဖို့ အခြေခံလိုအပ်ချက်တစ်ရပ်လို့ ဒေါက်တာ ဖရန်ကဲလ်က မြင်တယ်။ တာဝန်ယူတတ်သူတွေ ဆိုတာ ပြဿနာကို ရင်ဆိုင်ရဲသူတွေပဲ။ အခက်အခဲကို မကြောက်တတ်သူတွေပဲ။

လူတွေကို လိုက်ကြည့်ရင် အများစုဟာ တာဝန်ယူရမှာ ကြောက်သူတွေ ဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရလိမ့်မယ်။ တာဝန်ပိမှာ ကြောက်တာ၊ ကိုယ် တာဝန်ယူထားတဲ့ ကိစ္စ မအောင်မြင်မှာ ကြောက်တာ။ မအောင်မြင်မှာ ကြောက်လို့ တာဝန်ရှောင်သူတွေဟာ အောင်မြင်မှုဆိုတာနဲ့ ဘယ်တော့မှ တွေ့ခွင့်ရမှာ မဟုတ်ဘူး။ မအောင်

မြင်မှာ ကြောက်တဲ့စိတ်ကြောင့်ကို မအောင်မြင်ဖြစ်ကြရတယ်။ တကယ်တော့ မအောင်မြင်တာဟာ ရှက်စရာ မဟုတ်ဘူး။ ဘာမှ မလုပ်တာသာ ရှက်စရာ။ အကြောက်ကြီးနေတာသာ ဘဝရှေ့ရေးအတွက် တွေးလိုက်ရင် စိုးရိမ်စရာ၊ ကြောက်စရာ။ လောကမှာ အောင်မြင်ကြီးပွားကြသူ မှန်သမျှ အခက်အခဲကို မရှောင်လွှဲသူတွေ၊ တာဝန်ယူရမှာ မကြောက်တတ်သူတွေချည်းပဲ။ တာဝန်ကြီးကြီး ယူရဲသူမှာသာ အောင်မြင်မှုကြီးကြီးရဖို့ အခွင့်အလမ်းရှိတယ်ဆိုတာ စဉ်းစားကြည့်ရင် ရှင်းရှင်းမြင်နိုင်တယ်။

ဒီကမ္ဘာမှာ ကြီးကျယ်ထင်ရှားခဲ့တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ၊ ဒီကနေ့ ကြီးကျယ်ထင်ရှားနေတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေအကြောင်း စာအုပ်စာတမ်းတွေထဲမှာ ဖတ်ရှုကြည့်မယ်ဆိုရင် သူများလွှမ်းမိုးမှု မခံတဲ့လူတွေ၊ ကိုယ့်ဘဝလမ်းကြောင်းကို ကိုယ့်ဦးနှောက် ကိုယ့်နှလုံးသားထဲက ကိုယ်ပိုင် လမ်းညွှန်အိမ်မြှောင်နဲ့ လျှောက်လှမ်းကြသူတွေ ဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရလိမ့်မယ်။ လွတ်လပ်စွာ ရွေးချယ်ခွင့်ကို အပြည့်အဝ အသုံးပြုသလို အခက်အခဲကို ရင်ဆိုင်ဖို့၊ ကိုယ့်ကိစ္စကိုယ် တာဝန်ယူဖို့လည်း လုံးဝ ဝန်မလေးကြသူတွေ ဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရလိမ့်မယ်။ ဒီလူတွေရဲ့ ဘဝမှာ မအောင်မြင်မှုတွေ စိတ်ဓာတ်ကျဆင်းစရာ အခက်အခဲ အကျပ်အတည်းတွေလည်း အများကြီး ကြုံတွေ့ရတာပဲပေါ့။ ဒါပေမဲ့ အဲဒါတွေကို ကြုံကြုံခံတယ်။ သတ္တိအပြည့်နဲ့ ရင်ဆိုင်တယ်။ ကျားကုတ်ကျားခဲ ဇွန်ပဲနဲ့ တွန်းလှန်ဖြိုဖျက်တယ်။ ဒါကြောင့်လည်း ကြီးကျယ်မြင့်မားတဲ့ အောင်မြင်မှုတွေ ရကြတာ။

“အထွတ်အထိပ်သို့ တက်ရာလမ်းကား ခက်ခဲကြမ်းတမ်းလှ၏” ဆိုတဲ့ စကားတစ်ခု ရှိတယ်။ အဲဒီ ၅၀ ခုနှစ်လောက်က ဆီနီကာဆိုတဲ့ ပညာရှိကြီး ပြောခဲ့တာ။ ဒီကနေ့ထိလည်း အဲဒီလမ်းဟာ မချောမွေ့သေးဘူး။

ဒီလမ်းကို အောင်မြင်စွာ လျှောက်လှမ်းနိုင်ဖို့မှာ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ပီပီပြင်ပြင် ချမှတ်နိုင်ရေးဟာလည်း အရေးကြီးတယ်။ ဘဝခရီးတစ်လျှောက် လမ်းဆုံလမ်းခွဲတွေ အများကြီး တွေ့ရမှာပဲ။ ဘယ်လမ်းလိုက်မလဲ ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်ရတာတွေ။ တက်မယ့်လမ်းလား၊ ဆင်းမယ့်လမ်းလား၊ ဖွံ့ဖြိုးမယ့်လမ်းလား၊ ဆုတ်ယုတ်မယ့် လမ်းလား၊ မှန်မှန်ကန်ကန် ခွဲခြားစိစစ်နိုင်ဖို့ လိုတယ်။

သို့သော် လမ်းကြောင်းအမှန်ကို ရွေးချယ်နိုင်ရုံနဲ့လည်း မပြီးသေးပါဘူး။ အဲဒီလမ်းအတိုင်း တကယ်လျှောက်ဖို့လည်း လိုပါသေးတယ်။ လျှောက်ချင်တဲ့ စိတ်ဓာတ်၊ ကြိုးစားချင်တဲ့ စိတ်ဓာတ်။ အဲဒါက အခြေခံပဲ။ ဒီအခြေခံ မပါခဲ့ရင် တော့လည်း ကျန်တာတွေ အလကားပါပဲ။

ဒီကနေ့ခေတ်လူတွေ၊ အထူးသဖြင့် လူငယ်တွေကြည့်လိုက်ရင် မပျော်ကြဘူး။ ဘဝဆိုတာကြီး နေရတာလည်း ဘာမှအဓိပ္ပာယ်မရှိပါဘူးလို့ သူတို့ မြင်ကြတယ်။

ဒီလိုခံစားနေကြ မြင်နေကြတာဟာ အဓိကအားဖြင့် ဦးတည်ရည်မှန်းချက်ကင်းမဲ့နေကြတဲ့အတွက်ကြောင့်လို့ အဖေ မြင်တယ်။ ရည်မှန်းချက်မရှိတဲ့ လူမှာ ရည်မှန်းချက် အထမြောက်တယ် အောင်မြင်တယ်ဆိုတာမျိုးလည်း ဘယ်မှာရှိနိုင်ပါ့မလဲ။ အဲဒါတွေ မရှိတော့ သူ့ဘဝမှာ အားတက်စရာ ပျော်ရွှင်စရာဆိုတာတွေလည်း ဆိတ်သုဉ်းသွားတာပေါ့။

ငယ်ရွယ်စဉ်မှာ ဘဝကို အဓိပ္ပာယ်မဲ့တယ်လို့ မြင်တဲ့လူဟာ ကြီးလာတဲ့အခါ မပျော်ရွှင်နိုင်ရုံမက အချည်းနှီးအလဟဿဖြစ်ခဲ့ရတဲ့ ကိုယ့်ဘဝအတွက်လည်း စိတ်မချမ်းမသာဖြစ်ရလိမ့်မယ်။ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် မရှိတော့သူ့မှာ နဂိုမူလပါလာတဲ့ စွမ်းရည်သတ္တိတွေကိုလည်း မထုတ်ယူ မသုံးစွဲဖြစ်ဘူးပေါ့။ ဒါတွေ ပိုပြီး ဖွံ့ဖြိုးရှင်သန်လာအောင်လည်း မလေ့ကျင့် မပျိုးထောင်ဖြစ်ဘူးပေါ့။ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် ဖြစ်ခွင့်ရှိတဲ့ လူငယ်တစ်ယောက်ဟာ ရည်မှန်းချက်ကင်းမဲ့ခြင်းကြောင့် တဖြည်းဖြည်း ကြုံလို့သေးကွေးသွားတယ်။ နောင်တစ်နေ့ ကိုယ့်ရပ်ကိုယ် မှန်ထဲ ပြန်ကြည့်သလို ကိုယ့်ဘဝအပေါ် ပြန်လှန်သုံးသပ်မိတဲ့အခါ ကျရင် အကြီးအကျယ် နှမြောတသစရာ ဖြစ်ရလိမ့်မယ်။

“အခုလက်ရှိ ကျွန်တော်

ဖြစ်နိုင်ခြေရှိခဲ့ ဖြစ်လည်းဖြစ်သင့်ခဲ့တဲ့ ကျွန်တော့်ကို

ကြေကွဲစွာ နှုတ်ဆက်မိတယ်” တဲ့။ ဖရီးဒရစ်ဟက်ဘဲလ်က ရေးခဲ့ဖူးတယ်။

မနက်ဖြန်ရဲ့ ချမ်းသာသုခဟာ ဒီကနေ့ဆုံးဖြတ်လုပ်ကိုင်မှုအပေါ် မူတည်နေကြောင်း ဖွင့်ဟလိုက်တဲ့ သံဝေဂ လင်္ကာတစ်စပါပဲ။

တချို့က ပြောကြတယ်။ လူငယ်တွေ အပျင်းထူလာကြတာ၊ လေပေပျက်စီးကြ၊ အရာရာမကျေမနပ်ဖြစ်လာကြတာဟာ အဖေတို့တိုင်းပြည် သိပ်ချမ်းသာပြည့်စုံလာတဲ့အတွက်ကြောင့်ပဲတဲ့။ ဒါလည်း မှန်သလောက် မှန်ပါလိမ့်မယ်။ ဂရိတို့ ရောမတို့ ကောင်းစားစဉ်ကလည်း အလားတူဖြစ်ခဲ့ဖူးတဲ့ သာဓကတွေရှိတာကိုး။ ဒါပေမဲ့ ချမ်းသာတာနဲ့ ပျက်စီးရမှာလား။ အဖေတော့ လက်မခံဘူး။

ဒါဟာ လူတွေရဲ့ စိတ်ဓာတ်နဲ့ပဲ ဆိုင်တယ်။ ကိုယ့်စိတ်အဆောက်အအုံကို မှန်မှန်ကန်ကန် မတည်ဆောက်လို့ ဖြစ်ရတာ။ လွတ်လပ်စွာ ရွေးချယ်ခွင့်ကို အပြည့်အဝ မသုံးစွဲလို့၊ ကိုယ့်စိတ်နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ် ရပ်တည်ရဲတဲ့စိတ် မရှိလို့၊ တာ

ဝန် ဆိုရင် ရှောင်ချင်ကြလို့ ဒီလိုဖြစ်ရတာ။ စိတ်ဓာတ်ချို့တဲ့အားနည်းနေသရွေ့ တော့ လူတစ်ယောက်ရဲ့ဘဝဟာ အဓိပ္ပာယ်အနှစ်သာရပြည့်ဝနိုင်မှာမဟုတ်ဘူး။

အဖေကတော့ လူအတော်များများဟာ တိုင်းပြည်က အခမဲ့ ပေးနေတဲ့ အခွင့်အရေးတွေကို ခံစားရင်း ရေသာခို အချောင်လိုက်တဲ့ အကျင့်တွေ ရှိနေကြ တယ်လို့ မြင်တယ်။ ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ် ဂုဏ်သရေရှိရှိ ရပ်မယ့်အစား အရေး ကြုံရင် ထွက်ပြေးဖို့ဘက်ကို အားသန်နေကြတယ်။ လူမှုဖူလုံရေးက ဘာရမလဲ။ တခြား ကုသိုလ်ဖြစ်အဖွဲ့အစည်းတွေက ဘာရမလဲ လိုက်ကြည့်နေကြတယ်။ သူများဆီက ထောက်ပံ့ကြေးကို မျှော်တယ်။ လက်တွေ့ရှိလျက် အလုပ်မလုပ် ဘူး။ ပေးရင် ယူနိုင်အောင်ပဲ လက်ဝါးဖြန့်ထားကြတယ်။ ကိုယ်ကာယအလုပ် မလုပ်သလို ဦးခေါင်းကလည်း ဘာတစ်ခုမှ အားမထုတ်ဘူး။ ပြဿနာအခက် အခဲတစ်ခုပေါ်ရင် ခေါင်းရှုပ်မခံ၊ အရက်ပြေးသောက်မယ်၊ စိတ်ငြိမ်ဆေး အိပ် ဆေးတွေသောက်မယ်။ ဒီလူတွေဟာ လက်တွေ့ဘဝထဲမှာ ကျင်လည်ရတာ ထက် စိတ်ကူးယဉ်လောက အိပ်မက်လောကကို ပိုပျော်မွေ့လာတယ်။ ဝတ္ထု ထဲက လူစွမ်းကောင်းတွေ ရုပ်ရှင် ရုပ်မြင်တွေ့ထဲက ဇာတ်လိုက်တွေရဲ့ စွန့်စားခန်း တွေ၊ အခက်အခဲကို ရင်ဆိုင်ကျော်လွှားပုံတွေ၊ ရန်အမျိုးမျိုးကို အောင်မြင်ပုံတွေ ကြည့်ပြီး ကိုယ်အောင်မြင်သလို ခံစားကြည့်နူးနေကြတယ်။

ဒါပေမဲ့ အိပ်မက်ဟာ အိပ်မက်ပဲ။ ဝတ္ထုထဲ ရုပ်ရှင်ထဲ ဝင်နေတုန်း လက် တွေ့ဘဝ ပြဿနာတွေက ခဏလွတ်မြောက်သလို ရှိပေမယ့် ဒါတွေပြီးတာနဲ့ ဒိဋ္ဌဘဝကို ကြုံရမှာပဲ။ ဒေါက်တာဖရန်ကလ်ရဲ့စာအုပ် (The Doctor and the Soul) မှာ ဒီပြဿနာကို အကျယ်တဝင့် ရှင်းလင်းဖော်ပြထားတယ်။

ချမ်းသာသုခဆိုတာ တစ်စုံတစ်ရာ ထမြောက်အောင်မြင်အောင် ဆောင် ရွက်နိုင်မှုပေါ်မှာသာ မူတည်တယ်လို့ သူက ပြတ်ပြတ်သားသား ဆိုခဲ့တယ်။ ထမြောက်အောင်မြင်မှုဆိုတာ ကိုယ့်အိမ်ခြံဝင်းလေး သန့်ရှင်းအောင် လုပ်ဖြစ် တာကနေ သမ္မတအရွေးခံရတာအထိ အကျုံးဝင်တယ်။ မိတ်ဆွေတစ်ယောက် ကို ကူညီလိုက်နိုင်တာ၊ စာမေးပွဲမှာ အမှတ်ကောင်းတာ၊ စက်ဘီးစီးသင်လို တတ် သွားတာ၊ ဒါတွေအားလုံး ထမြောက်အောင်မြင်မှုတွေပဲ။ ဒါတွေအားလုံးဟာ အလုပ်လုပ်ခြင်းအပေါ်မှာ အခြေခံတယ်။ အလုပ်မလုပ်ဘဲ ထမြောက်အောင်မြင် မှု မရှိနိုင်ဘူး။ ထမြောက်အောင်မြင်မှုမရှိဘဲ စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်မှု မရှိနိုင်ဘူး။

အလုပ်နဲ့ ချမ်းသာသုခဟာ တစ်တွဲတည်းပဲ။

ကိုယ့်စိတ်နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ် ရပ်တည်သူ၊ တာဝန်ယူရမှာ ဝန်မလေးသူ၊ ကိုယ်

ယုံကြည်ရာကို ဇွဲသန်သန်နဲ့ လုပ်ကိုင်တတ်သူများသာ ရေရှည်တည်တံ့တဲ့ဘဝ
ရဲ့ ချမ်းသာသုခတွေ ခံစားနိုင်ကြတယ်။

အဲဒါ ချမ်းသာသုခနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အဖေခံယူချက်ပဲ။

ပြင်သစ်စာရေးဆရာကြီး မွန်တိန်းကလည်း လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း ၄၀၀
လောက်ကတည်းက စကားတစ်ခွန်း ဆိုခဲ့တယ်။

ဘဝရဲ့တန်ဖိုးဆိုတာ ရက်တွေနှစ်တွေ ဘယ်လောက်ကြာရှည်နေခဲ့သလဲ
ဆိုတဲ့အပေါ်မှာ မတည်။ ဒီရက်တွေနှစ်တွေကို ဘယ်လိုအသုံးချခဲ့သလဲဆိုတဲ့
အပေါ်မှာပဲ တည်တယ်။ လူတစ်ယောက်ဟာ လူ့ပြည်မှာ နှစ်ပေါင်းများစွာ နေ
သွားပေမယ့် ဘဝက ဘယ်လောက်မှ ရမသွားဘဲလည်း ရှိနိုင်တယ်။ ဘဝအပေါ်
ကျေနပ်မှုရှိမရှိ ဒါမှမဟုတ် လူ့ဘဝမှာ ချမ်းသာသုခ ရမရဆိုတာဟာ သက်
တမ်း ကာလနဲ့ မဆိုင် လူအသီးသီးရဲ့ စိတ်ဓာတ်နဲ့သာ ဆိုင်ပါတယ်တဲ့။

ချမ်းသာသုခ ပြည့်ဝစွာဖြင့်

အဖေ

၂၃

အလုပ်ဖြုတ်ရတဲ့အခါမျိုးမှာ

အလုပ်ပြုတ်လို့ စိတ်ညစ်နေသူ၊ ဂုဏ်သိက္ခာပျက်ရသူ၊ အနာဂတ်အတွက် စိုးရိမ်ပူပန်နေရသူတစ်ယောက်ကို စိတ်ဓာတ်ရေးရာအရ ငွေကြေးအရ စသဖြင့် ထောက်ပံ့ကူညီခြင်းဟာ လူလူချင်း ဓာနာထောက်ထားတဲ့ စိတ်အခြေခံနဲ့ လုပ်သင့် လုပ်အပ်တဲ့ အရာတစ်ခုပါ။

အလုပ်ဖြုတ်ရတဲ့အခါမျိုးမှာ

သား

စီမံရေးရာက မန်နေဂျာကို အလုပ်ရပ်စဲရမယ့်ကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သား စိတ်မသက်မသာဖြစ်နေကြောင်း အဖေသိရတယ်။ မှန်တယ်သား။ လူဆိုတာ ခံစားမှုရှိရတယ်။ ကိုယ်ချင်းစာနာစိတ်ထားရတယ်။ အခုကိစ္စအတွက် ဒီလူ့မှာ အများကြီး စိတ်မချမ်းမသာဖြစ်ရလိမ့်မယ်။ အခက်အခဲတွေလည်း ကြုံရလိမ့်မယ်ဆိုတာ သားသိမြင်ဖော်ရခြင်းဟာ သားမှာ လူလူချင်းစာနာတဲ့စိတ်ရှိကြောင်း ပြလိုက်တာပဲ။ ဒီစိတ်ထားမျိုးကို အဖေနှစ်သက်တယ်။

ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းလောကရဲ့ ပကတိအနေအထားလေးတချို့ အဖေ ပြောပြချင်တယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ အောင်မြင်မှုဟာ လုပ်သားတစ်ဦးချင်း သို့မဟုတ် လုပ်သားပေါင်းစုရဲ့ အလုပ်အရည်အသွေးနဲ့ လုပ်အားစိုက်ထုတ်မှုပမာဏပေါ်မှာ မူတည်တယ်။ လုပ်သားတစ်ယောက်သည် သူ တာဝန်ယူရတဲ့အလုပ်နဲ့ အံဝင်ခွင်ကျမဖြစ်ဘူးဆိုရင် ဒီလူဟာ ကုမ္ပဏီအတွက် အနုတ်လက္ခဏာဆောင်သူ ဖြစ်လာတယ်။ သူဟာ အလုပ်ထဲမှာ အံဝင်ခွင်ကျဖြစ်သူများနဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက် သဘောဆောင်လာတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် လုပ်သားစုထဲမှာ သူဟာ အနှောင့်အယှက်တစ်ခု ဖြစ်လာတယ်။ သူ့ကြောင့် သူများတွေ စိတ်ညစ်ကြသလို သူ ကိုယ်တိုင်လည်း စိတ်မချမ်းမသာ ဖြစ်နေရလိမ့်မယ်။ အဲဒီလူဟာ ရာထူးကြီးကြီး ရထားသူ ဖြစ်နေရင် ပိုဆိုးတယ်။

စီမံခန့်ခွဲရေးပိုင်း တာဝန်ယူတဲ့ အချို့ပုဂ္ဂိုလ်များမှာ သူတို့အလုပ်ထဲ အံမဝင်

ခွင်မကျ ဖြစ်ရတဲ့ အဓိကအကြောင်းတစ်ခုက မနိုင်ဝန်ထမ်းမိခြင်းပဲ။ ရာထူးကြီးကြီးလိုချင်တယ်။ လခများများ ရချင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီရာထူးတာဝန်က တောင်းဆိုတဲ့ အတိုင်းအတာလောက်အထိ အရည်အချင်း ပြည့်ပြည့်ဝဝ မရှိဘူး။ တချို့အပိုင်းတွေမှာ အားနည်းနေတယ်။ တာဝန်မယူနိုင် မကိုင်တွယ်နိုင်ဘူး။ ဒီလူတွေကြည့်လိုက်ရင် ပြဿနာတွေ အမြဲလုံးလားထွေးလားနဲ့ မနိုင်မနင်းတွေ ဖြစ်နေတယ်။ ကြာတော့ ကိုယ့်ကိုကိုယ်လည်း အယုံအကြည်နည်းလာတယ်။ အဖေတို့ မန်နေဂျာလည်း အလားတူ ဖြစ်တာပဲ။

ဒီလိုလူမျိုးတွေနဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက် နောက်အစွန်းတစ်ဖက်မှာကျတော့ ကိုယ်ယူထားတဲ့ ရာထူးထက် အဆမတန် အရည်အချင်းသာလွန်နေသူတွေ ရှိပြန်တယ်။ ဒီလူမျိုးကျတော့လည်း သိပ်လွယ် သိပ်နိမ့်တဲ့ကိစ္စတွေ တာဝန်ယူနေရလို့ စိတ်ပျက်နေတယ်။ အလုပ်က သူ့အတွက် ဘာမှစိတ်တက်ကြွစရာမရှိဖြစ်နေတယ်။ အစွမ်းအစ ပြချင်ပေမယ့် ပြခွင့်မရှိတဲ့နေရာမျိုး။ ဒီလူမျိုးဟာလည်း ကြာတော့ အနုတ်လက္ခဏာဆောင်လာတယ်။ သူ့အတွက်လည်း အကျိုးမရှိ။ ကုမ္ပဏီအတွက်လည်း အကျိုးမရှိ။ နောက်ဆုံးတော့ လမ်းခွဲကြတာ အကောင်းဆုံး ဆိုတဲ့ အနေအထား ရောက်လာတယ်။

ဒီလူနှစ်မျိုးကြားထဲမှာ နောက်တစ်ခု ရှိသေးတယ်။ စရိုက်သဘာဝကြောင့် ပြဿနာတက်တဲ့လူတွေ။ ဘာမဟုတ်တာနဲ့ စကားများမယ်၊ ရန်ဖြစ်မယ်။ ဂဂျီ ဂဂျောင့်သမားတွေ။ သူတို့ကြောင့် ကျန်တဲ့လူ စိတ်ညစ်တယ်။ အလုပ်ခွင်မှာ မပျော်ဘူး။ အလုပ်လုပ်ရမှာ စိတ်ပျက်ကြတယ်။

တချို့လူတွေဆိုရင် အလုပ်နဲ့ ပတ်သက်လို့ သိပ်တော်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီအတွက် အင်မတန် အဖိုးတန်မယ့်လူတွေ။ အလုပ်ကိုလည်း စိတ်ဝင်စားတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျန်တဲ့လုပ်သားတွေနဲ့ ဘယ်လိုမှ ဆက်စပ်လို့မရဘူး။ သူဆက်ရှိနေရင် ကျန်တဲ့လူတွေ တဖြည်းဖြည်းထွက်ကုန်မှာ ဆိုတော့ နောက်ဆုံး မလွဲမရှောင်သာ သူ့ကိုပဲ ထုတ်လိုက်ရတာမျိုး ရှိတယ်။

အခုလောလောဆယ် ပြဿနာဖြစ်နေတဲ့ သားဆီက လူဟာလည်း ဒီလိုလူမျိုးပဲလေ။ အဖေ့အမြင်အရတော့ ဒီလူက လက်အောက်လူရော အထက်လူပါ သူနဲ့ တွဲလုပ်ဖို့ အင်မတန်ခက်မယ့်လူစားမျိုးပဲ။ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှုအနေနဲ့က မဆိုးပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူ့အမှုအကျင့်နဲ့ သူ့သဘောထားက လုံးဝလက်ခံနိုင်စရာ မရှိဘူး။ အဖေတို့ခိုင်းတဲ့ တချို့လုပ်ငန်းတွေဆိုရင် သူ့အနေနဲ့ လုပ်ရမှာ သိက္ခာကျတယ်ဆိုတာမျိုး ပြောင်ပြောတာ အမှုအရာအားဖြင့် ပြတာတွေ မကြာခဏ

လုပ်လေ့ရှိတယ်။ ကိုင်း အခုတော့ အဲဒီ နိမ့်ကျပါတယ်ဆိုတဲ့ တာဝန်အားလုံး သူ့ဆီက ရပ်သိမ်းဖို့ အချိန်ရောက်ပြီပေါ့။

တချို့ အလုပ်ရှင်တွေက ဒါမျိုးကို ဒီအတိုင်း ကြည့်နေတတ်ကြတယ်။ ကောင်းကွက်ကလေးရယ်၊ ဆိုးကွက်ကလေးရယ် ထေပြီး သည်းခံခွင့်လွှတ်နေ ကြတယ်။ အဖေကတော့ ဒါ အချိန်ဆွဲနေတာလို့ပဲ မြင်တယ်။ လူတစ်ယောက် ကို အလုပ်ဖြုတ်ရတယ်ဆိုတာ စိတ်ချမ်းသာစရာ ကိစ္စတော့ မဟုတ်ဘူးပေါ့။ ဒါပေမဲ့ လိုအပ်လာရင်တော့ အဲဒီ စိတ်မချမ်းသာစရာကို ရင်ဆိုင်ပြီး လုပ်ရတာ ပဲ။ အချိန်ဆွဲနေလို့ အကျိုးထူးမလာဘူး။ အလိုလိုပြီးမသွားဘူး။

အဖေ့သက်တမ်းတစ်လျှောက် လူအတော်များများကို အလုပ်ရပ်စဲခဲ့ရ တယ်။ သားလည်း မလွဲမရှောင်သာ ဒီကိစ္စ လုပ်ရမှာပဲ။ အဖေတို့ထက် ပိုပြီး တောင် လုပ်ချင်လုပ်ရဦးမှာ။ အဖေ့အနေနဲ့ကတော့ လူတစ်ယောက် အလုပ် ဖြုတ်ရတိုင်း ငါလုပ်တာ မှန်မှ မှန်ပါရဲ့လားဆိုတာ အမြဲတန့်နဲ့ တွေးမိရတတ် တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီကိစ္စမျိုး ဆောင်ရွက်ခဲ့ပြီး နောက်တစ်လ နှစ်လကြာလောက် မှာ ပြန်စဉ်းစားတဲ့အခါတိုင်း ကိုယ့်ဆုံးဖြတ်ချက်မှန်ခဲ့တယ်၊ တကယ်ဆို ဒီထက် စောစောကတောင် ဖြုတ်သင့်ခဲ့သေးတယ်ဆိုတာမျိုးပဲ ပြန်သုံးသပ်မိပြီး စိတ် သက်သာရာ ရလေ့ရှိတယ်။

လုပ်သားတစ်ယောက်ကို တာဝန်မရပ်စဲမီမှာ အဲဒီလူရဲ့ အရည်အသွေးတွေ ကို နည်းနည်းအချိန်ယူပြီး စိစစ်ကြည့်သင့်တယ်။ တခြားနေရာမှာ ထက်ထက် မြက်မြက် ဆောင်ရွက်နိုင်မယ့် ဘယ်လိုစွမ်းအားမျိုး သူ့မှာရှိနေသလဲ။ ကိုယ့် လုပ်ငန်းမှာ သူ့စွမ်းရည်တွေ ပြည့်ပြည့်ဝဝ အသုံးချခွင့် မရခဲ့ဘူးလား။ ဒါမှ မဟုတ် ဒီအလုပ်ခွင်မှာ သူ အရည်အချင်း မပြည့်မီခဲ့ဘူးလား။ ကိုယ့်ဆီမှာ ဖြစ်တဲ့ ပြဿနာဟာ သူ့ရဲ့ စရိုက်သဘာဝကြောင့်လား။ အဲဒီစရိုက်သဘာဝဟာ ကိုယ့် လုပ်ငန်းမှာ ပြဿနာပေါ်ပေမယ့် တခြားဘယ်လိုလုပ်ငန်းမျိုးကျတော့ သူ့စရိုက် နဲ့ အဝင်ခွင့်ကျဖြစ်မလဲ။ ဒါတွေ စဉ်းစားသုံးသပ်ထားရမယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ လူတစ်ယောက်ကို မလွဲမရှောင်သာ အလုပ်ဖြုတ်တဲ့နေရာမှာ ကိုယ့် ဘက်က သိပ်မျက်နှာပူစရာမဖြစ်အောင် သူ့အဖို့လည်း ခံသာအောင် လုပ်နိုင် ဖို့လိုတယ်။ ဒီမှာ အကြောင်းကြောင်းကြောင့် အဆင်မပြေပေမယ့် ဘယ်နေရာ မှာ ဒီထက် ပိုကောင်းနိုင်တယ်ဆိုတာ အကြံပေးနိုင် လမ်းညွှန်နိုင် အားပေး တိုက်တွန်းနိုင်ဖို့ လိုတယ်။ ကိုယ့်ဆီမှာ လုပ်ကိုင်သွားဖူးတဲ့လူတစ်ယောက်ကို နောက်ဆုံးအနေနဲ့ ကိုယ်တတ်နိုင်သမျှ ကူညီလိုက်တဲ့သဘော။

အလုပ်ခွင်မှာ လက်မတွဲနိုင်ပေမယ့် ရန်သူအဖြစ် ခွဲခွာရတဲ့ အနေအထားမျိုးတော့ မရောက်ဘူးပေါ့။

အကယ်၍ သူ့ကို ဘာကြောင့် အလုပ်က ရပ်စဲရသလဲ မေးမြန်းလာခဲ့ရင်လည်း ပြေလည်အောင်တော့ ဖြေကြားဖို့ လိုတယ်။ ဒီနေရာမှာ လိမ်ညာစရာတော့ မလိုဘူး။ ဒါပေမဲ့ အမှန်အတိုင်း အပြည့်အဝ ဝေဖန်သုံးသပ်ပြလိုတော့ မဖြစ်ဘူး။ ကိုယ့်ဘက်က ရှုထောင့်ကို တတ်နိုင်သမျှ အပျော့ပျောင်းဆုံး စကားလုံးများ သုံးပြီး တိုတိုကျဉ်းကျဉ်းပြောသင့်တယ်။ ပြီးတော့ သူ့အတွက်လည်း ရေရှည်မှာ ပိုအကျိုးကျေးဇူး ရှိနိုင်တဲ့အကြောင်း သူနဲ့လိုက်ဖက်တဲ့ ဘယ်နေရာဌာနမျိုးမှာ သူ တိုးတက်ကြီးပွားနိုင်ကြောင်းကို အလေးပေးပြီး ပြောသင့်တယ်။

ဒီလိုတွေ ဆုံးပွဲမျိုးမှာ အဖေကတော့ ရှေ့ပိုင်းက အဆင်မပြေခဲ့တဲ့ ကိစ္စတွေ အကြောင်း မြန်မြန်ဖြတ်ပြီး သူနဲ့သင့်တော်မယ့် တခြားလုပ်ငန်းတွေအကြောင်းနဲ့ အဲဒီနေရာတွေ သူ ဝင်ရလွယ်ကူအောင် အဖေတို့ဆီက ထောက်ခံချက် အကောင်းဆုံး ရေးပေးလိုက်မယ့်အကြောင်းတွေဘက်ကို လမ်းကြောင်းပြောင်းယူလေ့ ရှိတယ်။ တကယ်လည်း အဖေဆီက ထွက်သွားသူ မှန်သမျှကို (ဘယ်လို အနေအထားမျိုး ရှိသည်ဖြစ်စေ) ထောက်ခံစာတစ်ခုတော့ သူ့ရဲ့ကောင်းကွက်ကို ရှာပြီး အဖေ ရေးပေးစမြဲပဲ။ သူ့အတွက်လည်း ဒါလေးတစ်ခု ရတာ အများကြီး တန်ဖိုးရှိပါတယ်။ ရုတ်တရက် စိတ်အားငယ်ရ၊ အနာဂတ်အတွက် စိုးရိမ်ပူပန်ရမယ့် အချိန်မျိုးမှာ ဒါက မျှော်လင့်ချက်ရောင်ခြည်လေးတစ်ခု ဖြစ်တာပေါ့။ ထောက်ခံစာအတွက် သူတို့ဝမ်းသာအားရ ဖြစ်လေ့ရှိကြတယ်။ ကျေးဇူးလည်း တင်ကြပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင်တွေက ဒီလို ထောက်ခံချက် ပါလာသူမျိုးကို ဦးစားပေး စဉ်းစားတတ်ကြတယ် မဟုတ်လား။

ကိုယ် အလုပ်ဖြုတ်လိုက်သူတစ်ယောက်ကို တတ်နိုင်သမျှ သက်သာအောင် ဆောင်ရွက်ပေးတဲ့နေရာမှာ အရေးကြီးတဲ့ နောက်ကိစ္စတစ်ခုကတော့ ငွေရေးကြေးရေးပဲ။ ဒီက ပြုတ်ပြီဆိုရင် နောက်တစ်နေရာမှာ အလုပ် မရမချင်း သူ့အတွက် ငွေကြေးအကျပ်အတည်း ကြုံရတော့မှာပေါ့။ ဒီကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ပြီး တရားမျှတတဲ့ ဥပဒေစည်းကမ်းချက်တွေလည်း ထုတ်ပြန်ထားတာ ရှိပါတယ်။ အထူးသဖြင့် စီမံခန့်ခွဲရေးက ပုဂ္ဂိုလ်တွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်အနေနဲ့ နောက်အလုပ် သစ်တစ်ခု မရမီစပ်ကြားမှာ လစာရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းကို မူလ လုပ်ငန်းရှင်က ဆက်ပေးနေရမယ်၊ ဘယ်လောက် ဘယ်ရွေ့ဆိုတာကိုတော့ အဲဒီမူလအလုပ်မှာ လုပ်ကိုင်ခဲ့တဲ့ သက်တမ်းကာလနဲ့ တွက်ချက်ရမယ်ဆိုတာမျိုးတွေ ရှိတယ်။ အဖေ

အနေနဲ့ကတော့ အလုပ်သမားမှန်သမျှ အလုပ်ရှင်ထံက အဲဒီ အကာအကွယ် အထောက်အပံ့မျိုး ရသင့်တယ်လို့ မြင်တာပဲ။ အထူးသဖြင့် သက်တမ်းရှည်ကြာ လုပ်ကိုင်လာခဲ့တဲ့ လုပ်သားများအနေနဲ့ ပိုရသင့်တာပေါ့။

အဲဒီတော့ လူတစ်ယောက်ကို အလုပ်က ရပ်စဲလိုက်ပြီးတဲ့နောက်မှာ ဒီလူ့ ကို သင့်တော်သော လျော်ကြေး သို့မဟုတ် ထောက်ပံ့ကြေးပေးဖို့ ဂရုတစိုက် စီစဉ် သင့်တယ်။ အလုပ်ရပ်စဲလစာငွေ (severance pay) ပေါ့။ ဘယ်လောက်ပေး မလဲ ဆိုတာကတော့ ဥပဒေစည်းကမ်းရှိတဲ့အပေါ် မူတည်ပြီး စဉ်းစားဆုံးဖြတ် ပေါ့။ သင့်တင့်လျောက်ပတ်စွာ ပေးပေါ့။ ဒါပေမဲ့ တစ်ခါတစ်ရံ ဘယ်လောက် ဘယ်ရွေ့ဆိုတဲ့ကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အငြင်းပွားစရာ အနေအထားမျိုးလည်း ကြုံ ရတတ်တယ်။ ကိုယ်က သင့်တင့်တယ်ယူဆပေမယ့် သူက နည်းတယ်ဆိုပြီး မကျေမနပ်ဖြစ်တာမျိုးပေါ့။ အဲဒီအခါမျိုးမှာ ရှေ့နေတွေ တရားရုံးတွေနဲ့ အလုပ် လုပ်နေမယ့်အစား တစ်လစာ နှစ်လစာ ပိုပေးလို့ ပြေလည်သွားမယ်ဆိုရင် ပေး လိုက်တာ အကောင်းဆုံးပါပဲ။ ကိုယ့်ဆီက ထွက်သွားသူတစ်ယောက် ကိုယ့် အပေါ် အငြိုးမပွားအောင် ထိန်းသိမ်းဖို့လည်း လိုတယ်လေ။

တကယ်တော့ အလုပ်ပြုတ်လို့ စိတ်ညစ်နေသူ၊ ဂုဏ်သိက္ခာ ပျက်ရသူ၊ အနာဂတ်အတွက် စိုးရိမ်ပူပန်နေရသူတစ်ယောက်ကို စိတ်ဓာတ်ရေးရာအရ ငွေ ကြေးအရ စသဖြင့် ထောက်ပံ့ကူညီခြင်းဟာ လူလူချင်း စာနာထောက်ထားတဲ့ စိတ်အခြေခံနဲ့ အဖေတို့ လုပ်သင့်လုပ်အပ်တဲ့အရာတစ်ခုပါ။ ဒီလိုကူညီလိုက် ခြင်းဖြင့် သူ့အဖို့ အတန်အသင့် သက်သာရာရသွားနိုင်သလို၊ အဖေတို့ ကိုယ် တိုင် အနေနဲ့လည်း လူတစ်ယောက်ကို အလုပ်ဖြုတ်ရတယ်ဆိုတဲ့ ဘယ်လိုမှ မလုပ် ချင် မကိုင်တွယ်ချင်စရာ အလုပ်ကြီး လုပ်ရပြီးတဲ့နောက်မှာ လိပ်ပြာသန့်စွာ စိတ်အနှောင့်အယှက်ကင်းစွာနဲ့ နေထိုင်ခွင့် ရလိမ့်မယ်။

အလုပ်ဖြုတ်ရတဲ့ ပြဿနာ တတ်နိုင်သမျှ အနည်းပါးဆုံးဖြစ်အောင် ကာ ကွယ်နိုင်မယ့် တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းက အလုပ်စတင်ခန့်အပ်ခြင်း မပြုမီ လူကို သေသေချာချာ စစ်ဆေးရွေးချယ်တဲ့နည်းပဲ။ သို့သော် ဒါနဲ့လည်း ပဲပြဿနာ ကတော့ ရှာနှုန်းပြည့် ကင်းစင်မသွားနိုင်သေးဘူးပေါ့။ လုပ်ငန်းတွေ ရှိနေသမျှ အလုပ်သမားတွေ ဝင်တာထွက်တာ ထုတ်ပစ်ရတာ အသစ်ခန့်ရတာတွေက ရှိ နေမှာပဲပေါ့။ လုပ်ငန်းတစ်ခု လုပ်တဲ့နေရာမှာ စိတ်ချမ်းသာစရာ အလုပ်တွေ လုပ်ရတာ ရှိသလို စိတ်မချမ်းသာစရာတွေလည်း မလွဲမရှောင်သာ လုပ်ရတတ်

တာပဲ။ အကောင်းအဆိုး ဒွန်တွဲပြီး ရှိတတ်တာ လောကသဘာဝကိုး။ ပျော်စရာ
တွေချည်း လုပ်ပြီး စိတ်ညစ်စရာကို မသိချင်ယောင်ဆောင်နေလို့ မရဘူး။

အဲဒီတော့ အခုကိစ္စမှာလည်း လုပ်ချင်သည်ဖြစ်စေ မလုပ်ချင်သည်ဖြစ်စေ
လုပ်ရမယ့်အလုပ်ကို ပြီးပြတ်အောင်သာ လုပ်ပါ။ စိတ်ဓာတ်မကျပါနဲ့လို့ အဖေ
အားပေးလိုက်ပါတယ်။

သားရဲ့ ဝန်ထမ်းရေးရာ မန်နေဂျာ

အဖေ

၂၄ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း

“အသိအကျွမ်းသစ်တစ်ယောက် မတိုးတွဲနေ့ကို ဆုံးရှုံးတွဲနေ့လို ကျွန်တော်
သဘောထားတယ်”

(ဆင်ဖြူရယ်ချွန်ဆင်)

မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း

သား

အဖေတို့က စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသမားတွေဆိုတော့ စီးပွားရေးနဲ့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေး ဘယ်လိုဆက်စပ်သလဲဆိုတာက စပြီး ပြောကြည့်ရအောင်။

ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးကောင်းခြင်းဟာ လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုအတွက် အထောက်အကူပြုတယ်ဆိုတာ ယေဘုယျလက်ခံရမယ့်အချက်ဖြစ်တယ်။ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း ပေါများသူဟာ လုပ်ငန်းကြီးကြီးမားမားကို အောင်မြင်အောင် အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ဖို့ အခွင့်အလမ်း ပိုများတယ်ဆိုတာလည်း မှန်တာပဲ။ ဒီသဘောအရတော့ စီးပွားရေးနဲ့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးဟာ သိပ်ဆက်စပ်တယ်လို့ ဆိုရလိမ့်မယ်။

သို့သော် တစ်ဖက်မှာလည်း စဉ်းစားစရာရှိတယ်။ မိတ်ဆွေဆိုတာ သူက ကိုယ့်အပေါ် စေတနာကောင်းထားသလို ကိုယ်ကလည်း သူ့အပေါ် စေတနာမှန်မှ ရေရှည်ခံတယ်။ ရင်းနှီးခင်မင်မှုကို ကိုယ်ကျိုးအတွက် အလွဲသုံးစားပြုရင်တော့ မကြာခင် မိတ်ဆွေအားလုံး စွန့်ခွာသွားတာ ကြုံရလိမ့်မယ်။ ဒီသဘောအရ စဉ်းစားပြန်ရင်တော့ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးနဲ့ စီးပွားရေးကို မရောထွေးသင့်ဘူးလို့ ယူဆစရာဖြစ်ပြန်တယ်။

အဲဒီတော့ ဒါကိုလက်တွေ့ကျကျ စဉ်းစားသုံးသပ်လိုက်တဲ့အခါ၊ အဖေတို့တကယ်လိုက်နာကျင့်ကြံသင့်တဲ့ လမ်းကြောင်းသည် အထက်က အယူအဆ နှစ်ခုကြားမှာ ရှိတယ်လို့ အဖေသွားတွေ့ရတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်သူဖြစ်စေ၊ တခြား အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း

အလုပ်တစ်ခုခု လုပ်ကိုင်သူဖြစ်စေ၊ ဘယ်သူမဆို မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းရှိဖို့ လိုအပ်တယ်။ လူဟာ ခင်မင်မှုကို မွတ်သိပ်တဲ့ သတ္တဝါမျိုး။ တစ်ယောက်တည်း အထီးကျန် မနေနိုင်ဘူး။ များများရင်းနှီးတဲ့ မိတ်ဆွေ၊ နည်းနည်းရင်းနှီးတဲ့ မိတ်ဆွေ၊ တွေ့ရင် နှုတ်ဆက်ဖော်ရရုံလောက် သိကျွမ်းတဲ့ မိတ်ဆွေ စသဖြင့် ရင်းနှီးမှု အဆင့်မျိုးစုံနဲ့ မိတ်ဆွေတွေ ရှိရမယ်။ ဒီကမ္ဘာပေါ်မှာ ကိုယ်လည်း လူသားတစ်ယောက် အဖြစ် တည်ရှိနေကြောင်း အသိအမှတ်ပြုပေးနေမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်တွေပေါ့။ အဲဒီအသိအမှတ်ပြုမှုတွေ ရှိနေမှ လူဟာ စိတ်ဓာတ်ရေးရာအရ လုံခြုံမှုရှိတာ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဟာ သူ့အတွက် မိတ်ဆွေ အပေါင်းအသင်းကို ဘယ်တွေက ရနိုင်သလဲ။ စဉ်းစားကြည့်မယ်ဆိုရင်။

တစ်အချက်၊ သူ့အဓိက ကျင်လည်ရာ ပတ်ဝန်းကျင်ဖြစ်တဲ့ သူ့လုပ်ငန်းခွင်ထဲက ရနိုင်တယ်။ သူ့မန်နေဂျာတွေ၊ သူ့အလုပ်သမားတွေ၊ သူ့ဆီကို ကုန်ကြမ်း ပေးသွင်းသူ၊ လုပ်ငန်းသုံးပစ္စည်း ရောင်းချသူ၊ သူ့ဆီကပစ္စည်းတွေ လက်လီလက်ကား ဝယ်ယူသူ၊ လုပ်ငန်းကိစ္စ ဆက်စပ်ပတ်သက်ရတဲ့ အစိုးရ ဌာနဆိုင်ရာများက လူ စတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေထဲက အချို့ဟာ သူ့မိတ်ဆွေတွေ ဖြစ်လာနိုင်တယ်။

နောက်တစ်ချက်၊ လုပ်ငန်းကိစ္စမှအပ သူ့သွားလာဆက်ဆံရတဲ့ ဘုရားရှိခိုးကျောင်း၊ ကလပ်အသင်း၊ ကုန်စုံဆိုင်၊ ကားဝပ်ရှော့ စတာတွေမှာ တွေ့ဆုံဆက်ဆံရသူ၊ အပန်းဖြေ ငါးများထွက်ရင်း သိကျွမ်းရသူ၊ ကျန်းမာရေးအတွက် လမ်းလျှောက်ရင်း မကြာခဏ ဆုံစည်းမိသူ စတာတွေလည်းပဲ သူ့မိတ်ဆွေဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။

အဲဒီတော့ ခြုံပြောရရင် အဖေတို့သားတို့အနေနဲ့ ပုံမှန်သွားလာနေထိုင်ရင်းကို မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း အများအပြားရလာနိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေ ရှိနေတယ်။ တကယ်ရလာမရလာဆိုတာကတော့ ကိုယ့်အပေါ်မှာပဲ အများကြီး မူတည်တယ်။ အဖေတို့မှာ မိတ်ဆွေပေါများချင်စိတ် ဘယ်လောက်ရှိသလဲမရှိဘူးလဲ ဆိုတဲ့အချက်။

ဆင်မြူရယ် ဂျွန်ဆင်ဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးကတော့ ပြောဖူးတယ်။ “အသိအကျွမ်း သစ်တစ်ယောက် မတိုးတဲ့နေ့ကို ဆုံးရှုံးတဲ့နေ့လို့ ကျွန်တော်သဘောထားတယ်” တဲ့။ မိတ်ဆွေပေါများလိုသူတိုင်း မှတ်သားသင့်တဲ့ အဖိုးတန် စကားတစ်ခွန်းပဲ။ လူဟာ နေ့စဉ် အသိအကျွမ်းသစ်တွေ တိုးပွားနေရမယ်။ အဲဒီအထဲကမှ တချို့ပုဂ္ဂိုလ်တွေက မိတ်ဆွေအဆင့်ထိ ရောက်လာကြမှာကိုး။

စတင်သိကျွမ်းရသူတွေနဲ့ ပြောဆိုဆက်ဆံတဲ့နေရာမှာ ရင်းနှီးခင်မင်လို
ဇောနဲ့ လောကွတ်စကားတွေ အလွန်အကျွံမပြောမိစေဖို့တော့ သတိထားရမယ်။
ပြောတုန်းက ပြောထားပြီး အချိန်မရလို့ဖြစ်စေ တခြားအကြောင်းကြောင့်ဖြစ်စေ
ကိုယ်တကယ်လက်တွေ့လုပ်မပေးနိုင်တဲ့အခါ အလကားလေကြားတဲ့လူတစ်
ယောက်လို့ အထင်ခံသွားရနိုင်တယ်။

ပြီးတော့ တစ်ခါတစ်ရံမှာ ကိုယ်က ခင်မင်ချင်ပေမယ့် သူ့ဘက်က မတုန်
မလှုပ်ရှိနေတာမျိုးလည်း ကြုံရတတ်တယ်။ ကိုယ့်ကို ဆက်ဆံချင်ပုံမရတဲ့ အဲဒီ
ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးကို ရင်းနှီးဖို့ ဆက်မကြိုးစားနဲ့။ သို့သော် အာဃာတတော့လည်း မထား
နဲ့။ တစ်ခါတစ်ရံကိုယ်လည်း ကိုယ့်ကို ရင်းနှီးချင်လို့ အရောဝင်လာသူကို စိတ်
ပျက်နေမိတာမျိုး ကြုံရဖူးမှာပေါ့။ အဲဒီသဘောပဲလို့ နားလည်ထားလိုက်ပါ။

ကိုယ်နဲ့ မဆက်ဆံချင်သူကို ကိုယ်ကလည်း ပြန်ပြီး ဥပေက္ခာပြုနိုင်ပေမယ့်
ဆက်ဆံချင်လို့ ချဉ်းကပ်လာသူများကိုတော့ အရမ်းမပစ်ပယ်သင့်ဘူး။ အခွင့်
အရေးသမား မဟုတ်ဘူး၊ တကယ်ခင်မင်လို့ ရင်းရင်းနှီးနှီးဆက်ဆံ ပြောဆိုလာ
တဲ့လူဆိုရင် ကိုယ်က မသိကျိုးကျွန်ပြုလိုက်တော့ ရိုင်းရာကျမယ်၊ ဇော်ကားသလို
ဖြစ်မယ်၊ မိတ်ဆွေဖြစ်လာနိုင်သူတစ်ယောက် ဆုံးရှုံးမယ်။

ရှေးက တချို့ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများကတော့ မိတ်ဆွေဆိုတာကို အတော်စိစစ်
ရွေးချယ်တဲ့သဘောရှိတယ်။

တရုတ်ပညာရှိကြီး ကွန်ဖြူးရှပ်(စ)က ကိုယ်နဲ့တန်းတူရည်တူလောက်
မရှိတဲ့ လူမျိုးကို မပေါင်းဖော်သင့်ဘူးလို့ ဆိုခဲ့တယ်။ အရည်အသွေးချင်း တန်းတူ
လောက်ရှိသူ သို့မဟုတ် ကိုယ့်ထက် မြင့်မားသူများကို ပေါင်းသင်းမှ ကိုယ်လည်း
မြင့်မားလာမယ်။ အရည်အသွေးတက်လာမယ်လို့ ဆိုချင်တဲ့သဘောပဲ။ ဒီအယူ
အဆကို အဖေသဘောကျတယ်။ ကိုယ်လေးစားသူ ကိုယ်အထင်ကြီးအားကျ
သူများနဲ့ ရင်းရင်းနှီးနှီးပေါင်းဖော်ရ၊ ပြောဆိုဆွေးနွေးခွင့် ရတဲ့အခါ ကိုယ့်ကိုကိုယ်
လေးစားမှုလည်း တက်လာတယ်။ ရဲဝံ့ယုံကြည်မှုရှိလာပြီး ကိုယ့်နဂိုမူလထက်
ပိုကြီးကျယ်မြင့်မားတဲ့ အလုပ်မျိုးကို တိုးမြှင့်ဆောင်ရွက်ချင်စိတ် ထက်သန်လာ
နိုင်တယ်။

နောက်တစ်ခုက အဖေမကြာခဏလည်း ပြောဖူးပါတယ်။ လူဟာ ကိုယ့်
ဦးနှောက်စွမ်းရည်ရှိတာရဲ့ သေးသေးမွှားမွှား အစိတ်အပိုင်းလေးလောက်ကိုပဲ
သုံးစွဲလေ့ရှိတယ်။ ကျန်တဲ့အစိတ်အပိုင်းအများစုကတော့ အချည်းနှီး အလဟဿ
ဖြစ်နေရတယ်ဆိုတဲ့ကိစ္စ။

သာမန်အနေအထားမှာ ဦးနှောက်ဟာ သူလုပ်နေကျ အလုပ်ကလေးကို ပဲ ထပ်တလဲလဲလုပ်ရင်း ငိုက်မျဉ်းနေမှာ ဖြစ်ပေမယ့် ကိုယ့်ထက် ပညာဉာဏ် ကြီးသူများ၊ သာမန်အားဖြင့် တန်းတူလောက် ထင်ရသော်လည်း တချို့အစိတ် အပိုင်းမှာတော့ ကိုယ့်ထက် ကျွမ်းကျင်တတ်သိသူများနဲ့ စကားပြောဆိုရတဲ့ အခါမျိုးမှာတော့ ငိုက်နေတဲ့ ဦးနှောက်ဟာ ရုတ်တရက် ဆွပေးခံရသလို နိုးကြား လာတတ်တယ်။ ဖျတ်လတ်တက်ကြွလာတတ်တယ်။ သွားနေကျလမ်းထက် ဘေးဘက်လမ်းသစ်တွေကို ဖြန့်ကျက်ထွက်ဖို့ သတိရလာတတ်တယ်။

အပေါင်းအသင်းမြင့်လို့ ကိုယ် မြင့်လာတာ။

မိတ်ကောင်း ဆွေကောင်းဟာ ကိုယ့်ဘဝ အဆင့်မြင့် မားရေးအတွက် အထောက်အကူပြုနိုင်သလို ချမ်းသာသုခကိုလည်း ပေးစွမ်းနိုင်တယ်။

ဆာဝီလုံအော်စလာက “လူငယ်တစ်ယောက် စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်နိုင်ဖို့ အတွက် အရေးအကြီးဆုံးလိုအပ်ချက်ဟာ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း ရရှိရေး ပဲ” လို့ ဆိုခဲ့တယ်။ အင်မတန်မှန်တဲ့ စကားပဲ။ အထွတ်အထိပ် ရောက်ချိန်မှာ အောင်ပွဲခံဖို့ အဖော်အပေါင်း လိုသလို နိမ့်ပါးတဲ့အချိန်မှာ အားပေးဖို့ မိတ်ဆွေ ရင်းချာ လိုတယ်။ မိတ်ဆွေကောင်းများဟာ ပျော်ရွှင်မှု ပိုမြင့်မားအောင် မြှင့်တင် ပေးနိုင်သလို စိတ်မချမ်းသာမှု လျော့ပါးအောင်လည်း ဖြေသိမ့်ပေးနိုင်တာကိုး။

ကဲ အဲဒီ မိတ်ဆွေကောင်းဆိုတာ ဘယ်ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးကို ဆိုသလဲ။ ဘယ် အရည်အချင်းတွေနဲ့ ပြည့်စုံသူကို မိတ်ဆွေကောင်းလို့ ခေါ်မလဲ။ ဆက်ပြီး စိစစ် ကြည့်ရအောင်။

A friend in need is a friend indeed. ဆိုတဲ့ စကားတစ်ခွန်းတော့ ရှိတယ်။ ဒါ အစဉ်အလာစကား။ အဲဒါကို အဖေတို့ လက်ခံကြမလား။ အကူ အညီလိုချိန်မှာ အားကိုးရသူ၊ ကိုယ်ဒုက္ခရောက်ချိန်မှာ နှစ်သိမ့်အားပေးသူ၊ ကိုယ် ငိုချိန်မှာ ကူငိုပေးတတ်သူ၊ ဒီလူတွေကို မိတ်ဆွေကောင်းတွေ မိတ်ဆွေစစ်တွေ လို့ ခေါ်ကြမလား။

အဖေကတော့ အဲဒီလောက်နဲ့ မကျေနပ်ချင်သေးဘူး။ နိမ့်ပါးချိန်မှာ ဖေးမ တာလောက်တော့ တတ်နိုင်သူတွေ များပါတယ်။ တကယ်ရှားပါးတာက ကိုယ့် မိတ်ဆွေ အောင်မြင်ချိန်မှာ မုဒိတာ ပွားနိုင်သူ၊ မိတ်ဆွေ ပျော်သလို လိုက်ပျော် နိုင်သူ၊ ရင်ထဲက လာတဲ့ ချီးမွမ်းစကားစစ်စစ်နဲ့ မိတ်ဆွေရဲ့ ပျော်ရွှင်မှုကို ထပ်ဆင့် မြှင့်တင်ပေးနိုင်သူများပဲ။

ချုပ်ပြောရရင် မနာလိုစိတ် ကင်းတဲ့သူ။

လူတွေဟာ မနာလိုစိတ်ကို ထိန်းနိုင်ခဲ့တယ်။ သိပ်ရင်းနှီးတဲ့ မိတ်ဆွေများ တောင် မနာလိုစိတ်ကြောင့် ဆက်ဆံရေး ပျက်တတ်ကြတယ်။ သူငယ်ချင်း အချင်းချင်း၊ ကိုယ်က မအောင်မြင် သူက သိပ်အောင်မြင်နေတဲ့အချိန်မျိုးမှာ မနာ လိုစိတ် မဖြစ်ပေါ်တဲ့သူ၊ သူငယ်ချင်းအတွက် ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာ ဖြစ်နိုင်တဲ့လူ ဟာ တကယ့်လူတော်ခေါ်ရမှာပဲ။

သို့သော် ဒါနဲ့ကော ပြီးပြီလား။

မိမိဘဝ နိမ့်ကျစဉ်ရော မြင့်မားစဉ်မှာပါ စေတနာမှန်မှန် ပေါင်းသင်း ဆက် ဆံနိုင်ခဲ့သူတစ်ဦးကို 'မိတ်ဆွေကောင်း'လို့ သတ်မှတ်ရမှာ အမှန်ပါ။ သို့သော် အဲဒီ မိတ်ဆွေသည် သိက္ခာသမာဓိ ရှိသူ၊ ကြံ့ခိုင်သူ၊ သတ္တိရှိသူ၊ လူရည်လူသွေး ပြည့်ဝသူ ဖြစ်ခဲ့မယ်ဆိုရင်တော့ အတိုင်းထက်အလွန် တန်ဖိုးမရှိပေဘူးလား။ ကိုယ်မျှော်လင့်နိုင်တဲ့ အမြင့်မားဆုံး မိတ်ဆွေကောင်းတစ်ဦး မဖြစ်ပေဘူးလား။

ဒီလိုမိတ်ဆွေမျိုးကတော့ တကယ်လက်တွေ့မှာ အင်မတန် ရှားပါးမှာ အမှန်ပါ။ တစ်သက်တာဘဝမှာ နှစ်ယောက်သုံးယောက်လောက် ပေါင်းသင်း ခွင့်ရမယ်ဆိုရင်ပဲ ကုသိုလ်ထူးတယ် ဆိုရမှာပါ။

မိတ်ဆွေကောင်း ရရှိလိုသူဟာ ကိုယ်တိုင်လည်း သူတစ်ပါးအတွက် မိတ် ဆွေကောင်း အခေါ်ခံထိုက်သူ ဖြစ်ရမယ်ဆိုတဲ့စကား တစ်ခုရှိတယ်။ ကိုယ်က ကိုယ့်ထက် မြင့်မားသူ အနည်းဆုံး တန်းတူရည်တူလူကိုသာ အပေါင်းအသင်း အဖြစ် တန်ဖိုးထားသလို တစ်ဖက်လူကလည်း ကိုယ့်ဆီမှာ အရည်အချင်း အဆင့်အတန်းကို မြင်မှ လေးလေးစားစား ဆက်ဆံပေါင်းသင်းချင်မှာပေါ့။ ဒါ ကြောင့်မို့ နောက်ဆုံးကျတော့ အသွေးအရောင်တူငှက်တွေပဲ ပေါင်းဖက်မိကြ တယ် ဆိုတာမျိုး ဖြစ်လာတာပေါ့။ ဝါသနာတူသူ၊ အကျင့်စရိုက်တူသူ၊ ပညာ အဆင့်တူသူ စတဲ့လူတွေသာ ကြာရှည်ပေါင်းသင်းဖြစ်ကြတယ်။ တူတယ် ဆို ရာမှာ တစ်ထပ်တည်းတော့ တူချင်မှ တူမယ်ပေါ့။ သို့သော်တစ်ဦးအပေါ် တစ်ဦး နားလည်သိတတ်နိုင်တဲ့ အတိုင်းအတာထိ နီးစပ်ဆင်တူမှုတော့ ရှိဖို့လိုတယ်။

မိတ်ဆွေဖြစ် ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးတစ်ခု တည်တံ့ဖို့အတွက် အဲဒီ တူညီ မှုတွေအပြင် နောက်ထပ်လိုအပ်တာတွေက အပြန်အလှန် ရိုးသားမှု၊ သစ္စာရှိမှု၊ အရေးကြုံလျှင် အားကိုးနိုင်မှုတွေပဲ။ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းဆိုတာ ကိုယ့် အတွင်းရေးတွေအားလုံး ဖွင့်ချဖို့ မဟုတ်ပေမယ့် တချို့ကိစ္စ ယုံယုံကြည်ကြည် ပြောထားရင် မပေါက်ကြားအောင် ထိန်းသိမ်းပေးတတ်သူမျိုး ဖြစ်ဖို့လိုတယ်။ ကိုယ့်အတွက် လိုအပ်ရင် ကြိုမပြောပေမယ့် စာရင်းတို့ထားလို့ ရသူမျိုးလည်း

ဖြစ်ဖို့လိုတယ်။ ကိုယ်နဲ့ မျှဝေပျော်ရွှင်နိုင်သလို လိုအပ်ရင် ကိုယ့်ချို့ယွင်းချက်တွေ ကိုယ့်အမှားတွေကို ဝေဖန်သုံးသပ်ပြသူမျိုးလည်း ဖြစ်ဖို့လိုတယ်။ ကမ္ဘာပေါ်မှာ လူသားတွေအများကြီးရှိပေမယ့် ကိုယ်နဲ့ အဲသည်လောက် အဝင်ခွင့်ကျ ဖြစ်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးကတော့ အလွန်ရှားပါးလိမ့်မယ်။ မိတ်ဆွေကောင်းဆိုတာ ရတနာပဲ။

သို့သော် ဒီရတနာက မတော်တဆ ကောက်ရနိုင်တဲ့ ရတနာမျိုး မဟုတ်ဘူး။ ကိုယ်တိုင် မွေးယူ သွေးယူရတဲ့ ရတနာမျိုး။ မိတ်ဆွေကောင်းတစ်ယောက်ရဖို့ အချိန်ပေးရတယ်။ သူ့အတွက် စဉ်းစားရတယ်။ သူ့အကျိုးကို ဆောင်ရတယ်။ သစ်ပင်ပန်းမန်များလို မပြတ်လည်း ပြုစုပျိုးထောင်ရတယ်။ အခါအားလျော်စွာ ချိန်းချက်တွေ ဆုံတာ၊ အမြင်ချင်း ဖလှယ်တာ၊ ဖုန်းဆက်တာ၊ စာရေးတာ၊ ပို့စကတ် ပို့တာ၊ သာရေးနာရေးမှာ ဖိတ်တာ၊ သူဖိတ်ကြားရင် ဂရုတစိုက်သွားတာ၊ စုစုဝေးဝေး လုပ်ရမယ့်ကိစ္စတိုင်းမှာ သူ့ကို မပျက်မကွက် ထည့်သွင်းတာ စတာတွေအားဖြင့် ရင်းနှီးခင်မင်မှုတစ်ခု ကြီးထွားရှင်သန်နေအောင် တည်ထောင်ရတယ်။ အမှုမဲ့အမှတ်မဲ့ ထားလိုက်ရင် ရင်းနှီးခင်မင်မှုတစ်ခုဟာ ပြုစုသူမရှိတဲ့ ဥယျာဉ်လို တိမ်ကောပျက်စီးသွားတတ်တယ်။

လောလောဆယ် သားမှာ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း မနည်းပါဘူး။ အခု လူငယ်ဘဝ မိတ်ဆွေတွေကို သားကြီးရင့်အိုမင်းချိန်အထိ တည်တံ့အောင် ထိန်းနိုင်သမျှ ထိန်းသိမ်းပါ။ မိတ်ဆွေ အပေါင်းအသင်း ဆိုတာ ပိုင်အရက်များလို သက်တမ်းရှည်ကြာလေ နှစ်သက်စရာကောင်းလေပဲ။ သို့သော် လက်ငုတ် လက်ဟောင်းတွေ မလျော့ပါးအောင် ထိန်းသိမ်းသူဆို မိတ်ဆွေသစ်တွေ စိုးပွားစေဖို့လည်း မမေ့မလျော့ပါနဲ့။

နိဂုံးမချုပ်ခင် နောက်တစ်ခု ပြောချင်သေးတယ်။

မိတ်ဆွေဆိုတာ အပြင်မှာသာ ရှိတာမဟုတ်။ ကိုယ့်အိမ်ထဲမှာလည်း ရှိတယ်။ ဇနီးမယားဟာလည်း မိတ်ဆွေပဲ။ အဆွေခင်ပွန်းလို ဆိုကြတယ်မဟုတ်လား။ အဲဒီနည်းတူ အမိအဖဟာလည်း အမိအဖအပြင် မိတ်ဆွေဖြစ်နိုင်တယ်။ သားသမီးကိုလည်း တချို့ အစိတ်အပိုင်းမှာ မိတ်ဆွေသဖွယ် ဆက်ဆံတတ်ရတယ်။ မိသားစုအတွင်း ဆွေမျိုးသားချင်းများအတွင်းမှာ မိတ်ဆွေ အပေါင်းအသင်း ဆက်ဆံရေးမျိုးပါ ထပ်ဆင့်ရှိတဲ့အခါ ပိုပြီး ရင်းနှီးခင်မင် ပျော်ရွှင်စရာ ဖြစ်စေတယ်။

အဲဒီတော့ သားစိတ်ထဲမှာ အဖေကိုလည်း သားအပေါ် ရင်းနှီးခင်မင်သော

မိတ်ဆွေကောင်းတစ်ဦးအဖြစ် အသိအမှတ်ပြုထားလိုက်ပါ။ သားကြွားချင်တာတွေရှိရင် အားမနာပါးမနာ ဝင့်ကြွားနိုင်သလို၊ စိတ်ဓာတ်ကျတဲ့အချိန်မှာလည်း ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ဖွင့်ဟညည်းတွားပြနိုင်ပါတယ်။ သားအောင်မြင်မှုတွေအတွက် အမြဲသားနဲ့ထပ်တူ ဝမ်းသာဂုဏ်ယူနေမှာဖြစ်သလို မအောင်မြင်မှုတွေအတွက် ဖေးမကူညီဖို့လည်း အမြဲအဆင်သင့်ရှိနေမှာပါ။

သားဘက်က အလားတူ အပြန်အလှန် ရှိလိမ့်မယ်လို့လည်း အဖေ မျှော်လင့် ယုံကြည်လျက်ပါပဲ။

သားရဲ့ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းကောင်း

အဖေ

၂၅ ဝေဖန်ရေး

တကယ်တော့ ဝေဖန်ချက်ဆိုတာ အင်မတန်အင်အားကြီးမားတဲ့ လက်နက် တစ်မျိုးပဲ။ ဒီလက်နက်နဲ့ ကိုယ့်ကို ထိုးနှက်လာတဲ့အခါ ခုခံကာကွယ်နိုင်ဖို့ လိုသလို ကိုယ်တိုင် ဒီလက်နက်ကို သုံးစွဲတဲ့အခါကျတော့လည်း စနစ်တကျ သုံးစွဲတတ်ဖို့ လိုတယ်။ ပရမ်းပတာ မဆင်မခြင် သွားလုပ်မိရင် လူတစ်ယောက်ရဲ့စိတ်ဓာတ်ကို ဖျက်ဆီးချေမှုန်းပစ်သလို ဖြစ်သွားနိုင်တယ်။

ဝေဖန်ရေး

သား

ပြီးခဲ့တဲ့ အပတ်က သားကို ဟယ်ရီ ဝေဖန်လိုက်တဲ့ဂယက်ဟာ ဒီနေ့ထိ သားမျက်နှာပေါ်မှာရော၊ သားအမူအရာမှာပါ ထင်ဟပ်နေဆဲပဲ။ သူ့ဝေဖန်ချက်ကြောင့် သားအများကြီး စိတ်ထိခိုက်ခဲ့ရတယ်ဆိုတာ ထင်ရှားနေတယ်။ သူ ဝေဖန်တာ မှန် မမှန်ဆိုတာတော့ အဖေမသိဘူးပေါ့။

တကယ်တော့ ဘုရားသခင်ကိုယ်တိုင်ကလည်း အဖေတို့လူသားတွေကို အရေပြား ပါးပါးလေးနဲ့ ဖန်ဆင်းခဲ့တာကိုး။ အဲဒီတော့ အထိအခိုက် မခံနိုင်ကြဘူးပေါ့။ ကိုယ့်ကို မကောင်းပြောရင် ထိခိုက်နာကျင်တတ်ကြတာ အဖေတို့ လူသတ္တဝါတွေရဲ့ သဘာဝပဲ။ ရှေးတုန်းကတည်းက ဒီအတိုင်း၊ နောက်လည်း ဒီအတိုင်း နေမှာပဲ။

ဝေဖန်တယ်ဆိုတာ အပြစ်အနာအဆာ ရှာတယ်လို့ အများယူဆတတ်ကြတယ်။ တကယ်တော့ ဒီအတိုင်းချည်းတော့လည်း မဟုတ်ပါဘူး။ ကိုယ့်အပြုအမူ အပြောအဆိုကို ကြည့်ပြီး နောက်လူတစ်ယောက်က ဟာ အဲဒါတော့ သင့်တော်တယ်၊ မသင့်တော်ဘူး စသဖြင့် သူ့ရဲ့အယူအဆ သူ့ရဲ့သဘောထားနဲ့ ချိန်ထိုးအကဲဖြတ်ပြီး ပြောတာမျိုးတွေလည်း ရှိပါတယ်။ ဒါကျတော့ အပြစ်ရှာတာ သက်သက် မဟုတ်ဘူး။ စေတနာပါတယ်။ ဝေဖန်ခံရသူအတွက် အကျိုးကျေးဇူး ပါတယ်။

အဲဒီတော့ တစ်စုံတစ်ယောက်က ကိုယ့်ကို ဝေဖန်လိုက်တဲ့အခါ ပထမဆုံး

အဲဒီ ဝေဖန်သူဟာ ဘယ်လိုလူစားမျိုးလဲ ခွဲခြားစိစစ်နိုင်ဖို့ အင်မတန်အရေးကြီးတယ်။

ဒီလူဟာ အမြဲ လူတကာကို ပြစ်တင်ဝေဖန်နေတတ်သူလား။ ဒါမှမဟုတ် ပြောသင့်ပြောထိုက်တယ်ထင်လို့ ဝင်ပြောတဲ့လူလား။

အဖေ့ ခန့်မှန်းခြေအရတော့ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဘဝခရီးတစ်လျှောက် ကြုံကြိုက်ရမယ့် ဝေဖန်ပြောဆိုသူများအနက် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်သာ တကယ် အရေးပါတယ်။ ဂရုတစိုက် နားထောင်သုံးသပ်သင့်သူတွေ ဖြစ်တယ်။ ကျန်တဲ့ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်ကတော့ မနာလိုလို့၊ မုန်းတီးလို့၊ စဉ်းစားဉာဏ်မရှိလို့၊ ဒါမှမဟုတ် ရိုင်းလို့၊ ရန်လိုလို့ သူတစ်ပါးကို မဟုတ်မတရား ပြောတဲ့လူတွေပဲလို့ အဖေမြင်တယ်။ အဲဒီမဟုတ်မတရား ဝေဖန်ချက်တွေကို အလေးအနက်ထား စဉ်းစားနေမယ်ဆိုရင် စိတ်ဆင်းရဲစရာ ဖြစ်မယ်။ ဦးနှောက်ရဲ့ အလုပ်တွေကို လည်း ထိခိုက်ပျက်စီးစေမယ်။

အဲဒီတော့ ဒီလို အခြောက်တိုက် မထိခိုက်ရအောင် စောစောက ပြောခဲ့တဲ့ ဝေဖန်သူနဲ့ ပတ်သက်ပြီး မကျေမချမ်းဖြစ်မနေဘဲ သူ့ ဝေဖန်ချက်ကို အလေးအနက်ထား စဉ်းစားဖို့ လိုမယ်။ အကယ်၍ စောစောက ဆိုခဲ့တဲ့ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းထဲမှာ အကျုံးဝင်သူမျိုးဆိုရင်တော့ သူ့ စကားကို မြန်မြန်မေ့ပစ်ဖို့ ကြိုးစား။ သိပ်ခံစားမနေနဲ့။ အဲဒါကို သွားပြီး ခံစားပွားများ နေမယ်ဆိုရင် အလကား စိတ်ဒုက္ခ ရောက်ပြီး နေ့ဘက်လည်း အလုပ်ပျက်မယ်၊ ညဘက်မှာလည်း အိပ်ရေးမဝဖြစ် လိမ့်မယ်။

တကယ်တော့ ဝေဖန်ချက်ဆိုတာ အင်မတန်အင်အားကြီးမားတဲ့ လက်နက် တစ်မျိုးပဲ။ ဒီလက်နက်နဲ့ ကိုယ့်ကို ထိုးနှက်လာတဲ့အခါ ခုခံကာကွယ်နိုင်ဖို့ လိုသလို ကိုယ်တိုင် ဒီလက်နက်ကို သုံးစွဲတဲ့အခါ ကျတော့လည်း စနစ်တကျ သုံးစွဲ တတ်ဖို့ လိုတယ်။ ပရမ်းပတာ မဆင်မခြင် သွားလုပ်မိရင် လူတစ်ယောက်ရဲ့ စိတ်ဓာတ်ကို ဖျက်ဆီးချေမှုန်းပစ်သလို ဖြစ်သွားနိုင်တယ်။ သို့သော် စနစ်တကျ ကိုင်တွယ်သုံးစွဲတတ်သူ လက်ထဲမှာတော့ ဒီလက်နက်ဟာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဘဝ တိုးတက်အောင်မြင်ဖို့ အထောက်အကူတစ်ခု ဖြစ်သွားနိုင်တယ်။

ဒါကြောင့် ဝေဖန်မှုတွေကို အဖျက်သဘောဝေဖန်မှုနဲ့ အပြုသဘော ဝေဖန်မှု ဆိုပြီး ခွဲခြားပြောဆိုကြတာ။

စေတနာပါသူတစ်ဦးရဲ့ အပြုသဘောဆောင်တဲ့ ဝေဖန်ချက်ဟာ ဝေဖန်ခံရသူကို ဘယ်တော့မှ နာမသွား မျက်မသွားစေဘူး။ သူ့စိတ်ထဲမှာ ငါ့ကို ဝေဖန်

တယ်၊ ပြစ်တင်တယ်လို့တောင် မထင်ရစေဘူး။ သူ့ကို ပိုကောင်းအောင် ပိုမြင့်အောင် လမ်းပြတယ်၊ အားပေးမြှင့်တင်ပေးတယ်လို့သာ မြင်ရစေတယ်။

တိုတိုပြောရရင် အပျက်သဘောဝေဖန်ချက်ဟာ အဝေဖန်ခံရသူကို စိတ်ဓာတ် ကျစေတယ်၊ ပျက်သွားစေတယ်၊ အပြုသဘောဝေဖန်ချက်ကတော့ ဝေဖန်ခံရသူကို စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင်ပေးတယ်၊ ကူညီတည်ဆောက်ပေးတယ်။

အဲဒီတော့ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအနေနဲ့ ကိုယ့်လက်အောက်က လူတွေကို သားဘယ်လိုပုံစံ ဝေဖန်မလဲ။ အဖြေက ရှင်းရှင်းလေးပဲ။ ဒီလူတွေ စိတ်ဓာတ်တက်လာအောင် စွမ်းရည်မြင့်မားအောင် ဆတက်ထမ်းပိုး တိုးပြီး အလုပ်လုပ်ချင်လာအောင် ဆိုရင် သူတို့ကို ချိုးနှိမ်ပြောဆိုတာမျိုး လုပ်လို့ဘယ်ဖြစ်မလဲ။ အားပေးချီးမွမ်းစကား များများထဲမှာ အပြစ်အနာအဆာ နည်းနည်းကို မသိမသာ ညှပ်ထည့်ပေးတဲ့ အပြုသဘော ဝေဖန်နည်းမျိုးနဲ့သာ ဝေဖန်မှန်းမသိအောင် ဝေဖန်ရမှာပေါ့။ သူ့ချို့ယွင်းချက်ကို သူ့ဘာသာမြင်ပြီး သူ့အကျိုးအတွက်ဆိုတဲ့ အသိစိတ်နဲ့ ပြင်ချင်လာအောင် ထိန်းကျောင်းပဲ့ကိုင်ပေးရမှာပေါ့။

အဖေတို့က လူတွေဆိုတာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် မတူညီဘူးဆိုတာ မေ့လျော့တတ်ကြတယ်။ တစ်ယောက်ချင်းရဲ့ ဦးနှောက်တွေ အလုပ်လုပ်ပုံ မတူညီဘူး။ တစ်ယောက်ချင်းရဲ့ စိတ်ဓာတ်စရိုက်တွေ မတူညီဘူး။ ဉာဏ်အမြော်အမြင်ရှိတဲ့ ဝေဖန်သူကတော့ ဒီအချက်ကို သဘောပေါက်တယ်။ ဘယ်တော့မှ မေ့မထားဘူး။ လူတစ်ယောက်အတွက် နန်းထိုက်တဲ့ ပန်းမကိုဋ်ဟာ နောက်တစ်ယောက်အတွက် အလေ့ကျပန်းရိုင်း ဖြစ်နေနိုင်တာ သူ့သိတယ်။ သူ့နှုတ်ကဝေဖန်ချက်တစ်ခု မထွက်ခင် သူဝေဖန်မယ့်လူအကြောင်းလည်း စဉ်းစားတယ်။ ဒီဝေဖန်ချက်ကို ဘယ်လိုစကားအသုံးအနှုန်းမျိုးနဲ့ ပေးမလဲဆိုတာလည်း သူစဉ်းစားတယ်။ အဖေတို့ လုပ်ငန်းကြီးတွေမှာ လူအများအပြားရဲ့ လုပ်အားတွေကို ရယူသုံးစွဲကြရတယ်။ အဲဒါခါမှာ လူတစ်ယောက်ရဲ့ အပြုအမူ အပြောအဆိုကြောင့် နောက်လူတစ်ယောက် သို့မဟုတ် အများမှာ ထိခိုက်စေမယ်၊ အဲဒါက ဆက်ပြီး လုပ်ငန်းမှာ ထိခိုက်မှုဖြစ်စေမယ်ဆိုရင် အဖေတို့ မလွဲမရှောင်သာ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ကို ပြောဆိုဝေဖန်မှု ပြုလုပ်ဖို့ လိုအပ်လာတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီလိုပြောဆိုတဲ့ အခါမှာ အထက်က ဆိုခဲ့သလို အပြုသဘောဆောင်တဲ့နည်းမျိုး၊ ဒီလူ့အနေနဲ့ သူ့ဘာသာ ပြုပြင်ဖြစ်လာအောင် ဖေးမကူညီတဲ့ နည်းမျိုးနဲ့သာ ပြောဆိုဝေဖန်တတ်ဖို့ လိုတယ်။

ဒါပေမဲ့ ဒီကိစ္စက တကယ်လက်တွေ့မှာ မလွယ်လှဘူး။ ကိုယ်က စေတနာ ကောင်းနဲ့ ပြောတာ၊ သူ့အတွက် အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်အောင် အကြံကောင်း ဉာဏ် ကောင်း ပေးတာမှန်ပေတယ်လို့ သူက စေတနာကို စေတနာမှန်း သိချင်မှ သိမှာ။ အင်မတန် သိမ်သိမ်မွေ့မွေ့ လိမ်လိမ်မာမာ ပြောပါတယ်ဆိုပေမယ့် သူက နာချင် နာသွားဦးမှာ။ ချီးမွမ်းစကား အားပေးစကားတွေ တစ်ထပ်ကြီး ပြောတာ ဂရု မစိုက်ဘဲ အဲဒါတွေ ကြားညပ်ပါလာတဲ့ သူ့အမှားကို ထောက်ပြတဲ့ စကား တစ် ခွန်း အတွက်သာ ကြိတ်မနိုင် ခဲမရ ဖြစ်ချင်ဖြစ်နေမှာ။ ဒီအမှားကို ပြင်ဖို့ နည်း လမ်း ပေးတာတွေ သူ ယူရကောင်းမှန်း သိချင်မှ သိမှာ။

သို့သော် လိုအပ်တဲ့ ဝေဖန်ထောက်ပြမှုမျိုးကတော့ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တဲ့ အခါ လုပ်ရမှာပဲမို့ ဝေဖန်ရာမှာ တတ်နိုင်သမျှ အပြစ်အနာအဆာ နည်းပါးအောင် သာ အားထုတ်ရပေလိမ့်မယ်။ ဒီနေရာမှာ သတိပြုသင့်တာတွေကတော့ အခြေ အနေကို သေသေချာချာ ကြိုတင်သုံးသပ်ဖို့၊ ကိုယ်ပြောဆိုမယ့် ဝေဖန်ချက်အတွက် စကားလုံး အသုံးအနှုန်းနဲ့ ပြောနည်းပြောဟန်တွေကို စနစ်တကျ စိစစ်ရွေးချယ် ထားဖို့ပဲ။ ဒီလို သတိပြုပြင်ဆင်မှုမပြုဘဲ အလွယ်တကူ ဝေဖန်လိုက်၊ ပြစ်တင် လိုက် လုပ်နေမယ်ဆိုရင်တော့ တဖြည်းဖြည်း အလုပ်သမားတွေ ကိုယ့်ကို ရှောင် လာကြလိမ့်မယ်။ ကိုယ် စကားပြောရင် နားထောင်ချင်သူ မရှိဖြစ်လာလိမ့်မယ်။

တစ်နည်းပြောရရင် ကိုယ် ဝေဖန်ရေးမတတ်လို့ ကိုယ့်အလုပ်သမားတွေ စိတ်ဓာတ်ကျလာတာ၊ ကိုယ့်လက်အောက်မှာ အလုပ်မလုပ်ချင် ဖြစ်လာတာ၊ ကိုယ့်ကြောင့် ကိုယ့်အလုပ် ထိခိုက်ကျဆင်းလာတာ။

အဲဒီအနေအထားမျိုးမြင်ရင် ကိုယ့်ချို့ယွင်းချက်ကို သတိရပြီး ပြုပြင်ဖို့ ကြိုး စားရလိမ့်မယ်။ ထိုနည်းလည်းကောင်းပဲ၊ ကိုယ့်လက်အောက်အရာရှိ အဆင့်ဆင့် ထဲမှာ အဲဒီလို အလုပ်သမားစိတ်ဓာတ်ကျဆင်းစေတဲ့ အပျက်သဘော ဝေဖန်သူ မျိုး ရှိနေရင် အဲဒီလူကို အမြန်ဆုံး ဖော်ထုတ်သိမြင်ပြီး ပြုပြင်မှု သို့မဟုတ် ရွှေ့ ပြောင်း ဖယ်ရှားမှုပြုနိုင်ဖို့ လိုတယ်။ မဟုတ်ရင် ဒီလူကြောင့် ကိုယ့်လုပ်ငန်းမှာ ဆုံးရှုံးမှုတွေ အများကြီးဖြစ်မှာ။

အခုတလော ကုမ္ပဏီတွေလောကမှာ အလုပ်သမားတွေရဲ့ လုပ်ကိုင်မှု စွမ်း ရည်ကို စိစစ်တဲ့ အလုပ်တစ်ခု ခေတ်စားလာတာ တွေ့ရတယ်။ အလုပ်သမား တစ်ယောက်ကို တစ်နှစ်မှာ တစ်ကြိမ်ခေါ်တွေ့ပြီး ဘယ်ကိစ္စတွေမှာတော့ ခင်ဗျား သိပ်တော်တယ်။ ဘာတွေမှာတော့ ခင်ဗျား သိပ်ညံ့တယ်ဆိုတာမျိုး ပြောကြတာ။ အဖေတော့ ဒီနည်းကို မကြိုက်ဘူး။ လူ့သဘာဝနဲ့ ဆန့်ကျင်တယ်လို့ မြင်တယ်။

လူဆိုတာ ချီးမွမ်းစကားတောင် အစုလိုက် အပြုံလိုက် လာရင် မခံနိုင်ဘူး။ ကဲ့ရဲ့ စကား ဆိုတာကတော့ ဝေလာဝေးပဲ။

ဒါကြောင့်မို့ အဖေက အလုပ်သမား အကဲဖြတ်တဲ့အလုပ်ကို တစ်နှစ်တစ်ခါ မလုပ်ဘူး။ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း လုပ်တယ်။ အလုပ်သမားတိုင်းတော့ မဟုတ်ဘူး ပေါ့။ နည်းနည်းပိုပြီး အဓိကကျတဲ့လူတွေ။

ကောင်းတာလေးတစ်ခု လုပ်နေတာတွေ့ရင် အဲဒီနေရာမှာ ချက်ချင်းချီးမွမ်း တယ်။ မှားယွင်းတာရှိရင်လည်း နေရာတင်ပဲ သာယာညင်းပျောင်း ထောက်ပြ တယ်။ အကောင်းတွေရော အဆိုးတွေရော စုထားပြီး တစ်နှစ်မှတစ်ခါ ဒါမှ မဟုတ် သုံးလမှတစ်ခါ အမှတ်ပေးအကဲဖြတ်တာ အဖေစိတ်ထဲ အဓိပ္ပာယ် မရှိ ဘူး။ ဒီနေ့ မှားနေတာတွေ့ရင် ဒီနေ့ပြင်ပေါ့။ မနက်ဖြန်ထိ ဘာကြောင့် ဆိုင်း နေမလဲ။ ဘာကြောင့် နောက်တစ်ရက် ပိုမှားခိုင်းထားမလဲ။ ဒီလိုပဲ။ ချီးမွမ်းစရာ ကိုလည်း ဘာအတွက် ဆိုင်းငံ့ထားမလဲ။ ပြီးတော့ ဝေဖန်ချက်ဆိုတာ နည်းနည်း စီ နည်းနည်းစီ သွားမှ လူ့အတ္တက လက်ခံနိုင်တာ။ အပြုဘက် အကောင်းဘက် ကို တွန်းပေးနိုင်တာ။

ကဲ- ဝေဖန်ရေးနဲ့ပတ်သက်လို့ ပြောစရာရှိတာတွေ ပြောပြီးတဲ့နောက်မှာ လက်ငင်းပြဿနာကို သုံးသပ်အဖြေရှာကြရအောင်။

မကြာခင်က သား အဝေဖန်ခံခဲ့ရတဲ့ ကိစ္စ။

သားကို ပြစ်တင်ပြောဆိုခဲ့တဲ့ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ကို သား သေသေချာချာ အကဲ ဖြတ် စိစစ်ပြီးပြီလား။ အဲဒီလူဟာ သား ဂရုစိုက်စရာ မလိုတဲ့ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းထဲ မှာ ပါသလား။ ဒါမှမဟုတ် ဂရုစိုက် နားထောင်ရမယ့် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းထဲက လား။ သူ ဘာကြောင့် ဒီစကားမျိုး ပြောရသလဲ သား သုံးသပ်ပြီးပြီလား။ သူ ပြောတာဟာ သာမန်အသေးအဖွဲ့ကိစ္စလား။ ဒါမှမဟုတ် သား တိုးတက်မှု သား ဘဝ အောင်မြင်မှုအတွက် အထောက်အကူပြုလောက်အောင် အရေးပါတဲ့ ကိစ္စ မျိုးလား။ ခြုံပြောရရင် သူ့ဝေဖန်ချက်ဟာ တန်ဖိုးရှိသော အကျိုးပြုဝေဖန်ချက် တစ်ခုလား။ ဒါမှမဟုတ် အခြောက်တိုက် အကျိုးမဲ့စေ ထိခိုက်စေသော အပျက် ဝေဖန်ချက်တစ်ခုလား။ ဒါကို ခွဲခြားရလိမ့်မယ်။

ကိုယ့်အကျိုးအတွက် ပြောတဲ့ အပြုသဘော ဝေဖန်ချက်တစ်ခုဆိုရင်တော့ ဒါကို ကျေးဇူးတင်စွာ လက်ခံရလိမ့်မယ်။ ပြီးတော့ သူ့ဝေဖန်ချက်နဲ့ လျော်ညီစွာ ကိုယ်ပြုပြင်စရာရှိတာတွေ အမြန်ဆုံး ပြုပြင်နိုင်ဖို့ ကြိုးစားရလိမ့်မယ်။

အကယ်၍ မဟုတ်မတရားပြောတဲ့ အပျက်ဝေဖန်ချက်မျိုးဆိုရင်တော့ သူ့

ဝေဖန်ချက် မှားယွင်းကြောင်း အခိုင်အမာ ရှင်းလင်းချေပရလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ရှင်းလင်းချေပတဲ့ နေရာမှာ စိတ်တည်တည်ငြိမ်ငြိမ် ထားပြီး အကျိုးနဲ့အကြောင်း နဲ့ ခြေခြေမြစ်မြစ် ပြောနိုင်ဖို့ လိုတယ်။ ဒေါသတကြီး ကမူးရှူးထိုးတွေ လျှောက် ပြောရင် ဝေဖန်သူဘက်က အမှန်ဖြစ်သွားနိုင်တယ်။ လူဆိုတာ မွေးရာပါသဘာဝ အရ အရေပြားပါးတယ်ဆိုပေမယ့် လူ့အသိုင်းအဝိုင်းထဲ ကျင်လည်တဲ့အခါ မလွဲမရှောင်သာ ထိခိုက်မှုတွေရှိမှာဖြစ်လေတော့ ကိုယ့်အရေပြားကို ခံနိုင်ရည် တက်လာအောင်တော့ သတိပြုလေ့ကျင့်ပေးထားဖို့ လိုတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆို တော့ ခံနိုင်ရည်မရှိရင် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အနာတရတွေ အမြဲကြုံတွေ့နေရမှာကိုး။

ဆင်မြူရယ်ဂျွန်ဆင်က ပြောခဲ့တာ ရှိတယ်။ ဝေဖန်မှုလေပြင်း တိုက်ခတ် တိုင်း လွင့်စဉ်မသွားပါစေနဲ့တဲ့။ တစ်ယောက်က တစ်မျိုးပြောတိုင်း ဟိုယိမ်း သည်ယိုင်ဖြစ်နေရင် တဖြည်းဖြည်းကြာလာတော့ ကိုယ့်ကိုကိုယ် ယုံကြည်မှုမရှိ ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။ သူများအရိပ်အကဲချည်း ကြည့်နေသူတစ်ယောက်ဟာ ကြီး ပွားစရာ လမ်းမရှိဘူး။

အဲဒီတော့ ချုပ်ပြောရရင် ဝေဖန်ခံရတဲ့အခါ အလကား ငုတ်တုတ်ထိုင် ပြီး စိတ်သောက ပွားမနေပါနဲ့။ စိတ်တည်တည်ငြိမ်ငြိမ်နဲ့ စိစစ်ဝေဖန်ပါ။ အကျိုး ပြုမယ့် ဝေဖန်ချက်ဆိုရင် လက်ခံပါ။ အပျက်ဝေဖန်ချက်မျိုးနဲ့ ပတ်သက်ရင် ဂရုပြုလောက်စရာမရှိတဲ့ဟာမျိုးကို လျစ်လျူရှုပါ။ လျစ်လျူမရှုသင့်တဲ့ဟာမျိုး ကျတော့ ထိထိရောက်ရောက် ပြန်လည်ချေပပါ။

အဲဒါ ဝေဖန်မှုကို တုံ့ပြန်တဲ့ အဖေလက်စွဲနည်းစဉ်ပဲ။ အခုကိစ္စမှာ သား လက်တွေ စမ်းသပ်သုံးစွဲကြည့်ဖို့ အဖေအကြံပေးချင်တယ်။

သားကို အမြဲ အပြုသဘောနဲ့သာ ဝေဖန်ဖို့ ကြိုးစားတဲ့

အဖေ

၂၆

ငွေရေးကြေးရေး စိတ်အေးရဖို့

“ငွေကုန်ကြေးကျ အနည်းဆုံးနည်းဖြင့် ပျော်ရွှင်မှုရနိုင်သော သုသည်သာ
အချမ်းသာဆုံး”

(သောရိုး)

ငွေရေးကြေးရေး စိတ်အေးရဖို့

သား

လာမယ့် နှစ်လအတွက် သုံးစရာငွေ မလုံလောက်လို့ ဒေါ်လာ ၅၀၀ ချေးဖို့အကြောင်း မနက်က သားပြောတော့ အဖေ အတော့်ကို အံ့အားသင့်သွားတယ်။ တကယ်ပါ။ သားစဉ်းစားကြည့်လေ။ ကုမ္ပဏီငွေ သန်းပေါင်းများစွာကို စီမံခန့်ခွဲနေတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက် ကိုယ်ပိုင်ဝင်ငွေထွက်ငွေလေးမှ မထိန်းသိမ်းနိုင်ဘူးဆိုတော့ ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။

အင်း တကယ်တော့ ဒီလိုဖြစ်ကြတဲ့သူတွေ အများကြီးပါပဲလေ။ ဝင်ငွေခွန် ဥပဒေနဲ့ပတ်သက်တဲ့ကိစ္စတွေ ဆောင်ရွက်တဲ့ အဖေသူငယ်ချင်းတစ်ယောက်ရှိတယ်။ သူ့ဆီမှာဆိုရင် ပြဿနာသမားတွေ တန်းစီနေတာပဲ။ လူတွေကြည့်လိုက်တော့ ကုမ္ပဏီ အရာရှိကြီးတွေ လုပ်ငန်းအကြီးအကဲတွေ။ အခွန်အမှုနဲ့ ထောင်ကျတန်းကျ မဖြစ်ရအောင် သူငယ်ချင်းဆီ လာပြီး အကြံဉာဏ်တောင်းကြ၊ သူတို့ကိစ္စ ဖြေရှင်းခိုင်းနေကြတာ။ တကယ်ဆို ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းတွေ အောင်အောင်မြင်မြင် စီမံခန့်ခွဲနိုင်ကြလို့ ရာထူးကြီးကြီး ရနေကြတဲ့လူတွေပဲ။ ကိုယ့်ကိုယ်ပိုင်ငွေကြေးကိစ္စလောက်ကို ဘာမကိုင်တွယ်နိုင်စရာ ရှိမလဲ။ အလွယ်လေးပေါ့။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအလွယ်လေးမှာ ပြဿနာလာဖြစ်ကြတယ်။

ဘာကြောင့်ဖြစ်သလဲ စဉ်းစားကြည့်တော့ အဖြေက အရှင်းလေးပဲ။ ကုမ္ပဏီငွေကြေးကိစ္စက စနစ်တကျ မခန့်ခွဲလို့ မရတော့ အမြဲ စာရင်းနဲ့ ဇယားနဲ့ စီမံကိန်းနဲ့၊ စီမံကိန်းအကောင်အထည်ဖော်မှုနဲ့၊ အရှုံးအမြတ် သုံးသပ်မှုနဲ့ အဲသလို ရှိကြတယ်။ ကိုယ်ပိုင်ငွေကျတော့ ဘယ်စာရင်းစစ်မှ လာစစ်မှာ မဟုတ်လို့ စာရင်း

မရှိအင်းမရှိ သုံးကြတယ်။ အဲဒီတော့ ဘယ်လောက်ဝင်ပြီး ဘယ်လောက်ထွက် သွားမှန်း မသိဘူး။ ကိုယ့်မှာ ဘယ်လောက်စုမိသလဲ၊ ဒါမှမဟုတ် ကြွေးဘယ် လောက်တင်နေသလဲ တိတိကျကျ မသိဘူး။ ကိုယ့်လက်ထဲ ရောက်လာသမျှ ငွေကို ကိုယ့်ငွေထင်ပြီး သုံးတော့ နောင်တစ်နေ့ကျ ပြဿနာပေါ်ကြတာပဲ။

လူအတော်များများမှာ ငွေကြေးပြဿနာပေါ်ရတဲ့ အဓိကအကြောင်းရင်း တစ်ခုက ဝင်ငွေခွန် ပေးရဦးမယ်ဆိုတာကို မေ့ထားတတ်ကြခြင်းပဲ။ လစဉ် ဝင်လာတဲ့ငွေမှာ အခွန်ဆောင်ရမှာကို ဖယ်ပြီး ကျန်တာမှ ကိုယ့်ပိုက်ဆံလို့ မှန် မှန်ကန်ကန် သိတတ်ဖို့လိုတယ်။ ဒီငွေမှာမှ လစဉ် မကုန်မဖြစ်ကုန်ရမယ့် အိမ် လခ၊ မိတာခ၊ စားစရိတ်၊ ကလေးကျောင်းစရိတ်၊ ကြွေးနဲ့ ဝယ်ထားတာတွေ အ တွက် အရစ်ကျ ပေးရမယ့်ငွေ အစရှိတာတွေအားလုံး တွက်ချက်ပြီး အဲဒါကို တစ်ခါ သီးခြားဖယ်ထားဖို့ လိုတယ်။ အဲဒီလိုဖယ်ပြီး ကျန်တာမှ ဒီလ ကိုယ် အပို သုံးရမယ့်ငွေ။ အဲဒါကိုမှ အကုန်လုံး သုံးပစ်မလား၊ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း စုဆောင်း မလား စဉ်းစားပေါ့။

ဒီခေတ်မှာ လူတွေကို ဒုက္ခပေးလာတာတစ်ခုက ကြွေးကတ်ပြား (credit card) ဆိုတာတွေ။ သူကလည်း လူတွေအတွက် အဆင်ပြေအောင်ဆိုပြီး ပေါ် လာတာပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ခုတော့ လူတွေကို အသုံးအဖြုန်းကြီးအောင် မြှောက်ပေး တဲ့ အရာတစ်ခု ဖြစ်နေပြီ။ ကြွေးရရင် ဆင်တောင်ဝယ်ဦးမယ်ဆိုတဲ့စကားဟာ လူတွေ နောက်ပြောင်ပြောတာသက်သက် မဟုတ်ဘူး။ လူအတော်များများရဲ့ စိတ်ရင်းအမှန်ကို ဖော်ပြနေတာ။ ခုယူနောက်ပေးဆိုတာကို လူအတော်များများ က အလကားရသလို သဘောထားကြတာ။ အဲဒီတော့ ကြွေးနဲ့ဆိုရင် ဝယ်ကြ ခြမ်းကြ သုံးကြစွဲကြ။ ဒီကြားထဲ ဆိုင်တွေကလည်း ကြွေးကတ်ပြား လက်ခံ တဲ့အကြောင်း ကြော်ငြာဆိုင်းဘုတ်တွေ ချိတ်ပြီး ကြွေးသမားကို အားပေးကြ တော့ မုံးပေါလအောင်တွေ ဖြစ်ကုန်တာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ 'နောက်' ဆိုတာက အချိန် တန်တော့ ရောက်လာတာပဲ။

ငွေကို လိုတာထက် ပိုမသုံးမိအောင် ဟန့်တားနိုင်တဲ့ အကောင်းဆုံး နည်း တစ်ခုက တစ်ပတ်စာ သုံးငွေလောက်ကိုပဲ အိတ်ထဲ ထည့်သုံးတဲ့နည်းပဲ။ အထက် က ပြောခဲ့တဲ့အတိုင်း ဝင်ငွေခွန် ဖယ်၊ မသုံးမဖြစ် ကုန်ကျစရိတ်တွေ ဖယ်၊ ကျန် က ပြောခဲ့တဲ့အတိုင်း ဝင်ငွေခွန် ဖယ်၊ မသုံးမဖြစ် ကုန်ကျစရိတ်တွေ ဖယ်၊ ကျန် ငွေကိုမှ တစ်ပတ်စီအတွက် ခွဲတမ်းချပြီး အိတ်ထဲထည့်ထား။ ကြွေးကတ်ပြား ကို လုံးဝမသုံးနဲ့။ ငွေသားသက်သက်ကိုပဲ ကိုင်သုံး။ ကိန်းဂဏန်းလေး ရေး ကို လုံးဝမသုံးနဲ့။ ငွေသားသက်သက်ကိုပဲ ကိုင်သုံး။ ကိန်းဂဏန်းလေး ရေး လက်မှတ်ကလေး ထိုးပြီး သုံးနေတဲ့အခါ ပိုက်ဆံသုံးတာနဲ့မတူတော့ စိတ်ထဲ

မနှမြောဘူး၊ လွယ်လွယ်သုံးဖြစ်တယ်။ ပိုက်ဆံအိတ်ထဲက ငွေကို ရေပြီးပေးရ တဲ့အခါကျတော့ ကိုယ့်ပိုက်ဆံကုန်ရင် ကုန်မှန်းသိသိမှီ ဆင်ခြင်ဖို့ သတိရနိုင် တယ်။

အခု သားက ပြောတယ်။ ရုတ်တရက် ငွေမပံ့များများ ပေးစရာကိစ္စတစ်ခု ပေါ်လာလို့ ငွေကျပ်သွားတယ်တဲ့။ အဖေ မေးချင်တယ်။ အဲဒီကိစ္စ ဘယ်က ပေါ် လာတာလဲ။ လုံးဝ ကြိုမသိနိုင်တဲ့ကိစ္စလား။ ကိုယ်သုံးထားခဲ့ပြီး မေ့နေတဲ့ကိစ္စ လား။ ကိုယ်ပေးစရာ ရှိလာမယ့် ဟာတွေ၊ ဥပမာ အသက်အာမခံအတွက် ငွေ သွင်းရမှာမျိုး ဆိုပါတော့။ ဘယ်တော့ ဘယ်လောက်ပေးရမယ်ဆိုတာ ကြိုသိ နေသားပဲ။ သူ့အတွက် သီးသန့်ထားရမှာပေါ့။ ထုံးစံအားဖြင့်တော့ ငွေကုန် ပေါက်တွေဆိုတာ ကြိုတွက်ထားလို့ ရတာတွေ များပါတယ်။ တိတိကျကျ မပြော နိုင်တဲ့ကိစ္စတွေအတွက်လည်း အရန်သင့် ပြင်ဆင်သားလို့ ရတာပဲ။ အရေးပေါ် လိုအပ်လာရင် သုံးစွဲဖို့အတွက် သီးသန့်ထားရှိငွေ တစ်လ ဘယ်လောက်ဆိုတာ ကို သေသေချာချာ သတ်မှတ်ပြီး ရှိရမယ်။ ကြွေးနဲ့ဝယ်ထားတဲ့ မော်တော်ကား အတွက် အရစ်ကျငွေကို မပျက်မကွက် ပေးရသလို သူ့ကိုလည်း တိတိကျကျ မပျက်မကွက် ဖယ်ထားပေးရမယ်။ ဒီငွေဟာ အသားတင်စုငွေ မဟုတ်သေးဘူး နော်။ နောက်ပေါ်လာမယ့် မသုံးမဖြစ်ကိစ္စတွေအတွက် အဆင်သင့် ရှိအောင် ပြင်ထားတာ။ ပုရွက်ဆိတ်တွေ မိုးစာစုတယ်ဆိုတာမျိုး။ ခု စုပုံနေပေမယ့် မိုး တွင်းမှာ စားရင်းကုန်မှာ။ တစ်နည်းပြောရရင် ယာယီစု။

ရေရှည်အတွက်ကျတော့ ဘယ်လိုစုမလဲ။ စုဆောင်းမှုကို ဘာနဲ့ စမလဲ။

နေစရာတစ်နေရာ ရအောင် ကြိုးစားတာက စသင့်တယ်။ အိမ်တစ်လုံး ပိုင်ဆိုင်အောင် တဖြည်းဖြည်းစုဆောင်းယူတဲ့နည်း။ အိမ်တစ်လုံးကို လက်ငင်း အသင့်အတင့်ပေးပြီး နောက်ပိုင်း အရစ်ကျဆက်ပေးသွားတဲ့ စနစ်နဲ့ ဝယ်ယူတဲ့ နည်း။

ဒါ အများကျင့်သုံးတဲ့နည်းပါပဲ။ ကောင်းလည်း ကောင်းပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သတိပြုစရာတစ်ခုတော့ ရှိတယ်။ အဲဒါက ကိုယ့်ဝင်ငွေကို ချိန်ဆဖို့။ ကိုယ့်အိုး နဲ့ ကိုယ့်ဆန် တန်ရုံ ချင့်တွက် ဝယ်ယူဖို့။ ကိုယ်စုဆောင်းနိုင်တဲ့ ငွေနဲ့ (လစဉ် ပေးချေနိုင်မယ့်ငွေနဲ့) မမီတမီကို လိုက်ဝယ်တဲ့အခါ နဂို ပုံမှန်အခြေအနေမှာ အကြောင်းမဟုတ်သော်လည်း မမာရေး မကျန်းရေးလို ကိစ္စမျိုး ပေါ်တဲ့အခါကျ တော့ မရှူနိုင် မကယ်နိုင် ဖြစ်တတ်တယ်။

သို့သော် ကိုယ်တတ်နိုင်တဲ့ အတိုင်းအတာမျိုးမှာ ချိန်ဆပြီးလုပ်မယ် ဆို

ရင်တော့ အိမ်တစ်လုံး အရစ်ကျစနစ်နဲ့ ဝယ်ယူခြင်းဟာ အင်မတန် သင့်လျော်တဲ့ ငွေစုဆောင်းနည်းတစ်မျိုးပါပဲ။ ပြီးတော့ အခုလက်ရှိအခွန်စနစ်အရ အိမ်ရောင်းလို့ ရတဲ့ငွေကို အခွန်မဲစည်းကြပ်တဲ့အတွက် အိမ်မြေဝယ်ယူခြင်းဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု သဘောအရလည်း အလွန် တွက်ခြေကိုက်တယ်လို့ ဆိုရလိမ့်မယ်။ တခြား ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေထက် သာတဲ့ နောက်တစ်ချက်က သူ့ကိုပြန်မရောင်းချမီ ကာလတစ်လျှောက် ကိုယ့်အတွက် သုံးစွဲနေနိုင်တဲ့ ကိစ္စပဲ။ ဒီအိမ်မှာ နေလို့ရတယ်။ ဒီအိမ်လေး ကြည့်ပြီး နေ့တိုင်းကြည့်နူးနေလို့လည်း ရတယ်။ ခုဆိုရင် ငါ့အိမ်က တန်ဖိုးဘယ်လောက်ထိ တက်သွားပြီဆိုတာ တွက်ပြီးလည်း အားတက်နေနိုင်တယ်။ တခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေမှာ ဒီလို အကျိုးကျေးဇူးမျိုးစုံ မခံစားရနိုင်ဘူး။

နောက်တစ်ခုရှိသေးတယ်။ အသက်ကြီးလာတဲ့အခါ ခံစားရမယ့် အကျိုးကျေးဇူး။ အခုအချိန်မှာတော့ သားက အသက်ခြောက်ဆယ်ကျော်ကာလကို မစဉ်းစားသေးဘူးပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ငယ်ရွယ်စဉ်မှာ အိမ်တစ်လုံး ရအောင် စုဆောင်းဝယ်ယူခဲ့သူ တစ်ယောက်ဟာ ကြီးပွားချမ်းသာအောင် မဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့ရင်တောင် အငြိမ်းစားယူစဉ်ကာလမှာ လူအတော်များများထက်တော့ အဆင်ပြေပြေ နေရနိုင်တယ်။ သားသမီးတွေလည်း ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ် ကိုယ်ရပ်နိုင်ကြပြီ။ သူတို့လမ်း သူတို့လျှောက်ကုန်ကြပြီဆိုတဲ့ အဲဒီအချိန်မျိုးမှာ အဘိုးကြီးအဘွားကြီး နှစ်ယောက်တည်းအတွက် သိပ်ကျယ်ဝန်းပြီး ထိန်းသိမ်းရလည်းခက်နေမယ့် အဲဒီအိမ်ကို ရောင်း၊ သင့်တင့်ရုံတိုက်ခန်းတစ်ခုဝယ်၊ ပိုငွေကို ဘဏ်မှာ အပ်ထားရင် အတိုးလေးနဲ့ ထိုင်စားလို့ ရနိုင်တယ်။ အဲဒါလည်း တစ်နည်းအားဖြင့်တော့ မိုးတွင်းစာ ဖြစ်ပြန်တာပေါ့။

စုဆောင်းမှု သို့မဟုတ် ကိုယ်ပိုင်ငွေကို ရေရှည်အတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ပြုရာမှာ အိမ်ဝယ်ခြင်းအပြင် တခြားနည်းလမ်းတွေလည်း အများကြီးရှိပါတယ်။ ဒီအထဲမှာ အများဆုံး လုပ်ကြတာက စတော့ရှယ်ယာတွေ ငွေချေးစာချုပ်တွေ ဝယ်ယူခြင်းပဲ။ တစ်နည်းပြောရရင် ငွေကြေးဈေးကွက်မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု။ အဖေနိုင်တယ်ဆိုမှ ဒီဟာမျိုးတွေမှာ သွားရင်းသင့်တယ်လို့ အဖေမြင်တယ်။ အဖေကို ရှေးဆန်တယ်မထင်နဲ့။ ဒီအလုပ်ဟာ အရမ်းသွားလုပ်ရင် စီးပွားပျက်သွားနိုင်တဲ့ဟာမျိုး။ သားစဉ်းစားကြည့်။ စတော့ရှယ်ယာဈေးကွက်မှာ အကြံပေး

ဉာဏ်ပေး လုပ်နေတဲ့လူတွေ အများကြီး ရှိတယ်။ ဘယ်မှာ ဘယ်လိုရင်းရင်း အကျိုးရှိမယ်၊ ဘယ်ဟာတွေ ထုတ်ရောင်း၊ ဘာတွေ ပြန်ဝယ်ထား စသဖြင့် အကြံ ဉာဏ် ပေးနေတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ။ သူတို့ တကယ်တမ်း နားလည်တာ သိတာမှန်ရင် သူတို့ငွေတွေနဲ့ အရောင်းအဝယ်တွေ လုပ်ပြီး ကြီးပွားချမ်းသာနေမှာပေါ့။ ခုတော့ အကြံပေး ဉာဏ်ပေးခလေးနဲ့ ထမင်းစားနေကြတာပဲ တွေ့ရတယ်။ အဖေတော့ ရယ်စရာလို့ မြင်တယ်။ ဈေးကွက်ထဲ အချိန်ပြည့် နေနေတဲ့လူတွေတောင် စီးပွား ဖြစ်အောင် မလုပ်နိုင်ကြရင် တခြားအလုပ်က ရတဲ့ ငွေကလေးနဲ့ အဲဒီထဲ သွား ရင်းတဲ့လူတွေ ဘယ်မှာ မြတ်နိုင်ကြမလဲ။ အဲဒါ သားသတိပြုစေချင်တယ်။

ဒီနေ့ခေတ်မှာ လင်ရော မယားရော အလုပ်လုပ်ကြတာ ထုံးစံတစ်ခုလို ဖြစ်လာတယ်။ အထူးသဖြင့် သားသမီးတွေ ရှိမလာခင်ပေါ့။ နှစ်ယောက် အလုပ် လုပ်တော့ ငွေပိုငွေလျှံလေးတွေ ရှိကြတယ်။ လိမ္မာတဲ့ ဇနီးမောင်နှံများကတော့ ဒီအချိန်အခါမျိုးမှာ တစ်ယောက်ရတဲ့ ဝင်ငွေကို သုံး၊ နောက်တစ်ယောက်ရဲ့ ဝင် ငွေကိုတော့ စုထားပြီး အိမ်ဝယ် ဘာဝယ် လုပ်ကြတယ်။ ဒီလိုလုပ်နိုင်ဖို့အတွက် နှစ်ယောက်လုံး ငွေကြေး အသုံးအစွဲနဲ့ ပတ်သက်လို့ စည်းစနစ်ရှိဖို့ လိုတယ်။ ရေရှည်အတွက် တွေးပြီး ထိန်းထိန်းသိမ်းသိမ်း နေထိုင်တတ်ကြဖို့ လိုတယ်။ အပန်းဖြေခရီး မကြာခဏ ထွက်ချင်မယ်၊ ကားသစ်လေး မြင်ရင် ဝယ်ချင်မယ်၊ တစ်ပတ်တစ်ခါ လောက်လည်း ဆိုင်ကြီးကနားကြီးတွေမှာ သွားစားချင်မယ် ဆို ရင် မိုးရာသီအတွက် စုဖြစ်ဆောင်းဖြစ်ဖို့ မလွယ်ဘူး။ နှစ်ယောက်ရသမျှ ဝင် ငွေ ကုန်အောင်သုံးနေတဲ့ လင်မယားမျိုးမှာ သားသမီးမွေးလာ ကလေးတွေရဲ့ စရိတ်စကတွေ တက်လာ၊ မိန်းမကလည်း အိမ်ထောင်ထိန်းသိမ်းရလို့ အပြင် ထွက် အလုပ်မလုပ်နိုင် ဖြစ်လာတဲ့အခါမျိုးမှာ ဒုက္ခရောက်တော့တာပဲ။ အသုံး စရိတ်တို့ လူနေမှုအဆင့်အတန်းတို့ဆိုတာက တက်တဲ့အခါသာ လွယ်တယ်၊ ပျော်ပျော်ပါးပါး တက်သွားတယ်။ ပြန်ချရပြီဆိုရင် မလွယ်တော့ဘူး။ စိတ် မချမ်းသာစရာတွေ ဖြစ်လာရော။ အဲဒါကြောင့် အစကတည်းက စရိတ်ကြီး မထားတာ အကောင်းဆုံးပဲ။ 'ငွေကုန်ကြေးကျ အနည်းဆုံးနည်းဖြင့် ပျော်ရွှင်မှု ရနိုင် သောသူသည်သာ အချမ်းသာဆုံး' တဲ့။ သောရီးက ပြောဖူးတယ်။ မှတ်သားစရာ။

နိဂုံးမချုပ်ခင် နောက်တစ်ခု ပြောချင်တာက သား အသက်အာမခံထားဖို့။ မတော်တဆ ကိုယ်တစ်စုံတစ်ခုဖြစ်သွားရင် ကျန်ရစ်တဲ့ ဇနီးသားသမီးအတွက် အထောက်အပံ့ရအောင် ကြိုကြိုတင်တင် စီစဉ်ထားသင့်တယ်။ ခုလောလောဆယ် သားမိသားစု အခြေခံကုန်ကျငွေ ဘယ်လောက် ရှိသလဲ။ သားမရှိတော့ရင် အဲဒီ

လောက် အကုန်အကျခံနိုင်အောင် ဘယ်လိုစီစဉ်မလဲ။ ဘဝဆိုတာ မပြောနိုင်တော့ ကိုယ့်ဘက်က တတ်နိုင်သမျှ စိတ်ချရအောင် လုပ်ထားဖို့လိုတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ ငွေရေးကြေးရေးတွေတောင် စီမံခန့်ခွဲနေသူ ဖြစ်လေတော့ သားအနေနဲ့ အသက်အာမခံကိစ္စလောက်ကို အလွယ်တကူ စီစဉ်နိုင်မှာပါ။ တစ်ခုပဲ သတိပေးချင်တယ်။ အာမခံကိုယ်စားလှယ်တွေ ပြောတိုင်း နားမယောင်ဖို့။ သူတို့က အဆန်းအပြား နည်းလမ်းတွေ မျိုးစုံပြောလိမ့်မယ်။ တကယ်တမ်းကျတော့ ဒီလူတွေက ငွေကြေးဖောင်းပွမှုအတွက်တောင် ထည့်တွက်ကြတာမဟုတ်ဘူး။ အဖေကတော့ သက်တမ်းပိုင်းစနစ်နဲ့ ထားတာ (straight-term insurance) ကို အကြိုက်ဆုံးပဲ။ ကျန်ရစ်သူတွေအတွက် တကယ်လိုအပ်တဲ့အချိန်မျိုးမှာ လျော်ကြေး အများဆုံးရနိုင်တဲ့ စနစ်။ သားလည်း ဒါမျိုးပဲ ထားစေချင်တယ်။

အဲ နောက်ဆုံးပြောချင်တာက ချေးငွေကိစ္စ။

ဒီငွေကို သား ဘယ်လိုသုံးမလဲ အဖေ မသိချင်ပါဘူး။ မေးမြန်းခွင့်လည်း မရှိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ငွေထုတ်ချေးသူတစ်ယောက်အနေနဲ့ ကိုယ့်ငွေအတွက် သေချာအောင် လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာလေးတွေတော့ လုပ်ဖို့ ဝတ္တရားရှိတယ်။ အဲဒီတော့ အခု ပူးတွဲပေးလိုက်တဲ့ စာရွက်ကလေးမှာ လက်မှတ်ရေးထိုးပေးပါ။ ဒေါ်လာငွေ ၅၀၀ ကို တစ်နှစ်မှာ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းတိုးနဲ့ ချေးငှားတဲ့အကြောင်း၊ အဲဒါကို ကုမ္ပဏီလစာစာရင်းပြုလုပ်သူက ရက်သတ္တတစ်ပတ်မှာ ၁၀ ဒေါ်လာနှုန်းနဲ့ သားလခထဲမှ ပြန်ဖြတ်ပေးဖို့အကြောင်း ရေးထားတဲ့ စာပါ။ သားအဖချင်း ရက်စက်လှချည်လားလို့ မအောက်မေ့ပါနဲ့။ နောက်တစ်ကြိမ် အရေးပေါ် လို့ဆိုပြီး ပိုက်ဆံထပ်ချေးတဲ့အခါ ဒီထက်မက ပြင်းပြင်းထန်ထန်တွေ လာပါလိမ့်မယ်။

ဒီလိုရေးလို့ သားကို အဖေစိတ်ဆိုးနေပြီ မထင်ပါနဲ့။ မဆိုးပါဘူး။ စိတ်မဆိုးဖို့ သတိပေးတဲ့လူလည်း အဖေမှာ ရှိပါတယ်။ ၁၅ ရာစုနှစ်က သောမတ် အ-ကင်းပစ်ဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးပါ။

“သူများတွေကို သင် ဖြစ်စေချင်သလို ဖြစ်အောင် မလုပ်နိုင်တဲ့အတွက် ဒေါသထွက်ပါနဲ့။ သင်ကိုယ်တိုင်တောင် သင့်စိတ်တိုင်းကျမှ မဖြစ်ခဲ့တာ” လို့ ဒီပုဂ္ဂိုလ်ကြီးက ဆိုခဲ့တယ်။

မေတ္တာစေတနာဖြင့်

သားရဲ့ ဘဏ်သူဌေး

အဖေ

၂၇ အမြဲအဆင်သင့်ရှိရေး

အောင်မြင်လို့ လုပ်ငန်းချဲ့ရတာ သိပ်ပြဿနာမရှိဘူး။ ကျတဲ့အချိန်မှာ လုံးဝ ပြိုဆင်းမသွားအောင် ထိန်းရတာက အင်မတန်ခက်တယ်။ ဒီလိုအရေးမျိုး ကြံခဲ့ရင် ထိန်းသိမ်းကာကွယ်နိုင်ဖို့ အဓိကတည်းက ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားခဲ့တာမျိုး ရှိမှ ခိုင်ခိုင် နင်းနင်း ကိုင်တွယ်နိုင်တယ်။

အမြဲအဆင်သင့်ရှိရေး

သား

အဖေတို့ရဲ့ အဓိကပစ္စည်း အတော်များများ ဈေးကွက်မှာ တိုက်ထုတ်ခံရတဲ့ ကိစ္စ သား စိုးရိမ်ပူပန်နေတာ အဖေ သိရတယ်။ အဖေလည်း အများကြီး စိုးရိမ်တာပဲ သား။

ဒါပေမဲ့ ဒီကိစ္စမျိုးမှာ ကယောင်ချောက်ချားမဖြစ်ဖို့ သိပ်အရေးကြီးတယ်။ ဒီအချိန်မှာ ဘာကို အလေးထားလုပ်ရမလဲဆိုတော့ စစ်တိုက်တဲ့နေရာမှာ သုံးတဲ့ စကားအတိုင်း 'အောင်မြင်စွာ ဆုတ်ခွာ' နိုင်ဖို့ပဲ။

အဓိပ္ပာယ်က အရှုံးကို ကန့်သတ်တာ။ ဘာတွေ လက်လွှတ်လိုက်မလဲ။ ဘယ်လောက်အထိ လျှော့ပေးလိုက်မလဲ။ ဒါပေမဲ့ ဘယ်နေရာကနေ ပြန်စုစည်းရခဲမလဲ စသဖြင့် စနစ်တကျ တွက်ချက်ဆုတ်ခွာတာ။ ကစဉ့်ကလျား ပရမ်းပတာ ဆိုရင် တစ်နေရာက အရှုံးဟာ တစ်ပွဲလုံးအရှုံး ဖြစ်သွားမယ်။

အခု အဖေတို့လုပ်ငန်းမှာ အရေးနိမ့်လို့ ဆုတ်ခွာတဲ့အခါ ဘယ်လိုဆုတ်ခွာမလဲ။

ပထမဆုံး အဖေတို့ ဘယ်အတိုင်းအတာထိ ရှုံးနေသလဲ။ အဲဒီအရှုံးဟာ လုပ်ငန်းအပေါ် ဘယ်လိုသက်ရောက်မှုတွေ ရှိမလဲ။ ဘယ်လောက်အထိ ရှိမလဲ။ တွက်ချက်ကြည့်ရမယ်။

ပထမဆုံး အရှုံးအမြတ်စာရင်းက စကြည့်။

အခု ပြဿနာတက်တဲ့ ပစ္စည်းတွေ ထုတ်လုပ်ကုန်ကျစရိတ်၊ ရောင်းရတဲ့ ပမာဏ၊ ရောင်းချစရိတ် စတဲ့ ကိန်းဂဏန်းတွေကို ယူပြီး တွက်ကြည့်ရင် အဖြေ

ပေါ်လိမ့်မယ်။ အဖေမှန်းဆရာသလောက် အခုကိစ္စမှာအဖေတို့ မူလရှိရင်းစွဲ စုစုပေါင်းအမြတ်ရဲ့ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်တော့ လျော့သွားလိမ့်မယ်လို့ ယူဆတယ်။

ဆုံးရှုံးမှုက မနည်းဘူး။ သို့သော် စီးပွားပျက်လောက်အောင်တော့ မဟုတ်ပါဘူး။

ဒီအချိန်အခါမျိုးမှာ အဖေတို့ ကိုယ့်ကိုကိုယ် မေးရမယ့် အရေးကြီးဆုံးမေးခွန်းတစ်ခုက 'အရေးပေါ်အခြေအနေအတွက် ငါတို့ ဘယ်လောက် ပြင်ဆင်ထားခဲ့သလဲ' ဆိုတာပဲ။

အဖေမှာ ရုံးဖူးတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေ ရှိပါတယ်။ (မြတ်ဖူးတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေလောက်တော့ မများဘူးပေါ့။) အဲဒီအတွေ့အကြုံတွေအရ အဖေတို့ အခုရုံးပွဲဒဏ်ကို ခံနိုင်လိမ့်မယ်၊ အချိန်တန်ရင် ပြန်ပြီး ထူထူထောင်ထောင်ဖြစ်လာလိမ့်မယ်လို့ အဖေ ယုံကြည်တယ်။ တကယ်တော့ ဘဝမှာ ကြုံရတဲ့ ဒုက္ခ အခက်အခဲ ဆိုတာတွေဟာလည်း လူကို တစ်နည်းတစ်လမ်း အကျိုးပြုတာပါပဲ။ အရည်အချင်း တက်အောင် လေ့ကျင့်ပေးတယ်။ အနာဂတ်မှာ မမျှော်လင့်ဘဲ ကြုံလာရနိုင်တဲ့ ပြဿနာတွေအတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ငြိမ်စေတယ်။

လူတစ်ယောက်ရဲ့ အရည်အသွေးကို ပြဿနာအခက်အခဲ တစ်ခု သူ ဘယ်လို ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းသလဲ၊ အကျပ်အတည်း ကြုံချိန်မှာ သူ ဘယ်လိုပြုမူသလဲ ဆိုတာနဲ့ အကဲဖြတ်လို့ ရတယ်။ ဆုံးရှုံးမှု ပမာဏကို စိစစ်တွက်ချက်ပြီးတဲ့အခါ နောက်တစ်ဆင့် စဉ်းစားရမှာက အရောင်းကျသွားခြင်းနဲ့ ဆက်စပ်ပြီး လုပ်ငန်းကဏ္ဍ အသီးသီးတွေမှာ ဘယ်လိုပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုတွေ လုပ်ဖို့ လိုအပ်သွားသလဲ ဆိုတဲ့အပိုင်း။ ဆိုပါတော့ ရောင်းကုန်ပမာဏ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း ကျသွားတယ် ဆိုရင် အရောင်းဘက်မှာ သုံးစွဲတဲ့ စရိတ်ကိုလည်း အချိုးညီစွာ လျှော့ချဖို့ လိုလာတယ်။ အရောင်းဌာန ဝန်ထမ်းအင်အားကို လျှော့ရမယ်။ ကျန်ရှိမယ့် အရောင်းသမားတွေရဲ့ တာဝန်ပိုင်းတွေကိုလည်း လိုအပ်သလို ညှိနှိုင်းပြုပြင်မှုတွေ လုပ်ရလိမ့်မယ်။ အလားတူပဲ အရောင်းကျတာနဲ့အမျှ ထုတ်လုပ်ရေးပိုင်းကလည်း လျှော့ရတော့မယ်။ စက်ရုံအလုပ်သမားထဲမှာ ရွေးချယ်စိစစ်ပြီး လျှော့ဖို့လိုလာပြီ။

စစ်သဘောအရ ပြောရရင် တစ်ထစ်တော့ ဆုတ်တယ်၊ ဒါပေမဲ့ အကွက်အကွင်းကောင်းတဲ့နေရာက အိုင်အမာပြန်ခုခံဖို့အတွက် ဘန်ကာတွေ ကတုတ်ကျင်းတွေ တူးပြီး စနစ်တကျ နေရာယူထားတာ။ ဒီနေရာက ခုခံလို့ အောင်မြင်ရင် ပြန်တက်မယ်။ ကိုယ်စွန့်လွှတ်ခဲ့တာတွေကို ပြန်သိမ်းပိုက်မယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် လုပ်ရတာလည်း လွယ်တော့ မလွယ်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အောင်မြင်လို့ လုပ်ငန်းချဲ့ရတာ သိပ်ပြဿနာမရှိဘူး။ ကျတဲ့အချိန်မှာ လုံးဝ ပြိုဆင်းမသွားအောင် ထိန်းရတာက အင်မတန်ခက်တယ်။ ဒီလိုအရေးမျိုး ကြုံခဲ့ရင် ထိန်းသိမ်းကာကွယ်နိုင်ဖို့ အစကတည်းက ကြိုတင် ပြင်ဆင်ထားခဲ့တာမျိုးရှိမှ နိုင်နိုင်နင်းနင်း ကိုင်တွယ်နိုင်တယ်။ အဲဒါက ဘယ်မှာ လုပ်ခဲ့ရမလဲဆိုတော့ လုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးလို့ တိုးချဲ့တဲ့အပိုင်းမှာ။ လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ရေး အစည်းအဝေးတွေမှာ အဖေတို့ ဆွေးနွေးကြတာတွေ သားသတိရပါလိမ့်မယ်။ မူသေ ကုန်ကျစရိတ်နဲ့ တိုးလျှော့ပြောင်းလဲနိုင်တဲ့ ကုန်ကျစရိတ်ဆိုတဲ့ အသုံးအနှုန်းတွေ။ မူသေ ကုန်ကျစရိတ်ဆိုတာ အရောင်းပမာဏ တက်သည်ဖြစ်စေ ကျသည်ဖြစ်စေ အလျှော့အတင်းလုပ်လို့ မရနိုင်တဲ့ ကုန်ကျစရိတ်။ ဒီအထဲမှာ ဘာတွေ အကျုံးဝင်မလဲ ဆိုတော့၊ အဆောက်အဦ နေရာငှားရမ်းခတွေ၊ သက်တမ်း ကြာတာနဲ့အမျှ စက်ပစ္စည်းတွေရဲ့ တန်ဖိုး လျော့ကျနေမှာတွေ၊ ဘဏ်က ချေးငွေပေါ်မှာ အတိုးတက်နေမှာတွေ၊ စသဖြင့်။ အဲဒီ မူသေကုန်ကျစရိတ်ကို တတ်နိုင်သမျှ အကျစ်လျစ်ဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်ခဲ့ရမယ်။

တိုးလျှော့ပြောင်းလဲနိုင်တဲ့ ကုန်ကျစရိတ်ဆိုတာက အရောင်းတက်ရင် လိုက်တက်၊ အရောင်းကျရင် လိုက်ကျတဲ့ ကုန်ကျစရိတ်။ ဥပမာ အရောင်းဘက် ဆိုင်ရာက ဖြန့်ချိရေးစရိတ်လို ဟာမျိုးပေါ့။

အဲဒီတော့ လုပ်ငန်းကျဆင်းချိန် အဖေတို့ ပထမလုပ်ရမှာက မူသေကုန်ကျစရိတ်ပိုင်းကို တွက်ရမယ်။ အဲဒီမှာ ဘယ်လောက်ထပ်လျှော့လို့ ရသေးသလဲ၊ အသေးစိတ်စိစစ်။ လုပ်ငန်းလျှော့ရလို့ ဂိုဒေါင်တို့ ဆိုင်ခန်းတို့မှာ နေရာပိုသွား၊ ကျယ်သွားတာ ရှိသလား။ အဲဒါကို တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း ကန့်ပြီးငှားလို့ရမလား။ တချို့ လုပ်ငန်းသုံးပစ္စည်းတွေ စက်ကိရိယာတွေ ပိုလျှံလာသလား။ အဲဒါကို ရောင်းလို့ ရမလား။ စီမံခန့်ခွဲရေးပိုင်းမှာကော ဝန်ထမ်းအားလုံး လိုဦးမှာလား၊ စသဖြင့် တွက်။

လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုကို မထိခိုက်စေဘဲ လျှော့လို့ရတဲ့ အနိမ့်ဆုံးအတိုင်း အတာထိ ကုန်ကျစရိတ်တွေကို လျှော့။ အကျစ်လျစ်ဆုံး အနေအထားနဲ့ လုပ်ငန်းယန္တရားကို ဆက်လည်ပတ်။ ဒါဆိုရင် ဒီထက်ဆက်မကျအောင် ထိန်းနိုင်မယ်။ အခွင့်သာရင် ပြန်တက်လာနိုင်မယ်။

အဲဒီတော့ ဒါကို သင်ခန်းစာယူပြီး နောက်လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ရေး စီမံကိန်းတွေ ရေးဆွဲတဲ့အခါ အကယ်၍ အခြေအနေမကောင်းလို့ နောက်ဆုတ်ရသည်ရှိသော်

ကိုယ့်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေတွေကို အဖတ်ဆယ်နိုင်သမျှ ဆယ်လို့ရအောင် ဘယ်လို စီမံထားမလဲ၊ သား ကြိုတင်စဉ်းစားဖို့ သတိပြုစေချင်တယ်။

အဲဒါ လုပ်ငန်းသမားတစ်ယောက်အနေနဲ့ အလိုအပ်ဆုံး ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုပဲ။

အဲဒီလို ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားတဲ့ကြားကတောင်မှပဲ မထင်မှတ်တဲ့ကိစ္စတွေ အဖေတို့ ကြိုကြရတယ်။ လူ့ဘဝရဲ့ ပြဿနာတွေဆိုတာကလည်း အမျိုးမျိုး အဖုံဖုံပဲကိုး။ အဖေတော့ အသက်ကြီးလေ သိလာရလေပဲ။ ကိုယ်က ဒီဟာတွေ ပြင်ဆင်ထားပေမယ့် ကိုယ်စဉ်းစားတဲ့အထဲမှာ မပါတဲ့ဟာတစ်ခုက ဟိုထောင့်ချိုးနားဘွားခနဲ ပေါ်လာတယ်။ တော်ကြာ ဒီအကွယ်နားက မမျှော်လင့်တာတစ်ခု ရုတ်တရက် ထွက်လာတယ်။ လုပ်ငန်းမှာရော လူ့ဘဝမှာရော ဒီအတိုင်းပဲ။ အဲဒီတော့ ကိုယ်က ပြင်နိုင်သမျှ အသင့်ပြင်ထားပြီးတဲ့နောက်မှာ ကိုယ် မထင်မှတ်တဲ့ ပြဿနာမျိုး ကြိုရင်လည်း ရှိသမျှစွမ်းအားနဲ့ ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းမယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ဓာတ်တစ်ခု မွေးထားဖို့ လိုတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာအရ အသင့်ပြင်ဆင်ထားမှုပေါ့။

လုပ်ငန်းပျက်စီးမှုကို ကာကွယ်နိုင်တဲ့ နောက်ထပ်နည်းလမ်းတစ်ခု ရှိသေးတယ်။ အဲဒါက “ကြက်ဥတွေအားလုံး တောင်းတစ်လုံးတည်း ပြုမထည့်နဲ့” ဆိုတဲ့ စကားအတိုင်း ရှိသမျှ အရင်းအနှီးကို လုပ်ငန်းတစ်ခုတည်းထဲမှာ ပုံမအော့ဖို့ပဲ။

အဖေ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနယ်ပယ်ထဲ ဝင်စကားလမှာပဲ လုပ်ငန်းပျက်ကြတာတွေ၊ ဒေဝါလီခံသွားရတာတွေ ခဏခဏ တွေ့ရတယ်။ နေ့စဉ်နဲ့အမျှ ဆိုသလိုပါပဲ။ အဲဒီမှာတင် အဖေ သဘောပေါက်တယ်။ လုပ်ငန်းကြီးတွေဆိုတာလည်း ဘယ်လောက်မှ မခိုင်မာပါကလား။ အထိမခံ ကြွေပန်းကန်ဆိုတာမျိုးလို အလွယ်တကူ ကွဲသွားကြေသွားနိုင်တဲ့ပစ္စည်းမျိုးပါလားလို့ အလန့်တကြား တွေးမိသွားတယ်။ တစ်ဆက်တည်းမှာ ဒီလိုပျက်စီးမှုဒဏ် ခံနိုင်ဖို့အတွက် လုပ်ငန်းနယ်ပယ်ကို တတ်နိုင်သမျှ ကျယ်အောင် ဖြန့်ကျက်ထားရမယ်၊ မတူတဲ့လုပ်ငန်းကဏ္ဍအမျိုးမျိုး ခွဲခြားပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရမယ်ဆိုတာ သွားမြင်တယ်။ အဲဒီနောက် အဖေ သက်တမ်းတစ်လျှောက်လုံးမှာ အဲဒီအယူအဆအတိုင်း လုပ်ငန်းကဏ္ဍအဖုံဖုံ ထူထောင်နိုင်အောင် ကြိုးစားခဲ့တာပဲ။ ဒီသဘောကို မြင်ပြီး တကယ်အမျိုးမျိုး ထူထောင်နိုင်အောင် ကြိုးစားခဲ့တာပဲ။ ဒါပေမဲ့ အဖေလောက် ဒီအယူလက်တွေ့ လုပ်ခဲ့ကြသူတွေ အများကြီးရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဖေလောက် ဒီအယူ

အဆအပေါ် စွဲမြဲထက်သန်သူတော့ ရှားပါလိမ့်မယ်။ အဲဒါကြောင့်လည်း ဒီကနေ့ အဖေတို့မှာ လုပ်ငန်းတစ်မျိုးမဟုတ်ဘဲ ရှစ်မျိုးတိတိ ရှိနေတာပေါ့။

အကယ်၍ အဖေ ပထမဆုံး စခဲ့တဲ့ လုပ်ငန်းကိုပဲ ဆက်ပြီးတိုးချဲ့ လုပ်ကိုင် နေခဲ့မယ်ဆိုရင်လည်း ဒီကနေ့ အဲဒီလုပ်ငန်းကြီးဟာ အဆမတန် ကြီးထွားချင် ကြီးထွားနေမှာပေါ့လေ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအပိုင်း အဖေ မတွေးဘူး။ အဲဒီအတွက် အဖေ နှမြောမနေဘူး။ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်အများကြီး ဖြန့်ကျက်ထားနိုင်တဲ့အတွက် လုပ်ငန်းတစ်ခု လုံးဝပျက်သွားတောင် ကိုယ့်ဘဝကို သိသိသာသာ မထိခိုက်ဘူး။ စီးပွားရေးရာအရ အမြဲ လုံခြုံမှုရှိနေတယ်ဆိုတာကိုပဲ အဖေ အရသာခံတယ်။ အဲဒီ အတွေးလေးနဲ့ အဖေစိတ်ချမ်းသာမှု ရတယ်။

လုပ်ငန်းသတိရှိသူဆိုတာ အကယ်၍ အရေးပေါ်အခြေအနေအတွက် ငွေ ကြေး လိုအပ်လာခဲ့သည်ရှိသော် ဘယ်က ဘယ်လို ရယူမယ်ဆိုတဲ့ နည်းလမ်းတွေ လည်း တိတိကျကျ သေသေချာချာ ကြံဆထားရှိရတယ်။ မကြာခဏလည်း ကိုယ့်အနေအထား ကိုယ့်အင်အားကို ပြန်လှန်သုံးသပ်ရတယ်။

အဖေတို့ လုပ်ငန်းတွေ တိုးချဲ့ဖို့ ဘဏ်က ငွေချေးတဲ့အခါတိုင်း အဖေ အလေးအနက်ပြောလေ့ရှိတဲ့အချက်တစ်ခု သား အမှတ်ရလိမ့်မယ် ထင်တယ်။ အကယ်၍ မတော်တဆ လုပ်ငန်းအကျနဲ့ ကြုံခဲ့သည်ရှိသော် ဒီအကြွေးဖိစီးမှု ဒဏ် မခံနိုင်လို့ လုပ်ငန်းပျက်သလောက်နီးပါး အကျပ်ရိုက်မသွားစေဖို့ ဆိုတဲ့ အချက်။

လုပ်ငန်းသက်တမ်းတစ်လျှောက်လုံး အဖေ ငွေတွေ ချေးတယ်။ ပြန်ဆပ် တယ်။ ချေးတယ်။ ပြန်ဆပ်တယ်။ အကြိမ်ပေါင်းများစွာပဲ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီလို ချေးတဲ့အခါတိုင်း အဖေစိတ်ထဲမှာ ဟာ အကယ်၍ ချေးထားတဲ့ပိုက်ဆံတွေ အား လုံးသုံးပြီးပြီ လုပ်ငန်းထဲ ထည့်ပြီးပြီဆိုမှ လုပ်ငန်းက ရုတ်တရက် ကမောက် ကမ ဖြစ်ရင်တော့ ငါကြွေးတစ်ပြုံနဲ့ ဒုက္ခရောက်မယ်ဆိုပြီး အမြဲတွေးပူတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ငွေချေးတဲ့အခါ ရသလောက်အတိုင်းအတာကုန် ချေးလေ့မရှိဘူး။ လျော့ယူတယ်။ အရန်အတား ထားတဲ့သဘော။

ဒါပေမဲ့ တစ်ခါတလေ လုပ်ငန်းကိုကြီးကြီးမားမား တိုးချဲ့မယ့်အခါမျိုးကျ တော့ မလွဲမရှောင်သာ ချေးနိုင်သမျှ အပြည့်အဝယူလိုက်ရတာမျိုးလည်း ရှိပါ တယ်။ ဒီအခါမျိုးကျတော့လည်း ကြွေးအတော်အတန် ပြန်မဆပ်ပြီးမချင်း ဘုရားတ နေရတာပဲ။ လုပ်ငန်းဆိုတာကလည်း တစ်ခါတစ်ရံ မစွန့်စားလို့ မရ ဘူး မဟုတ်လား။ တစ်ကျပ်ရချင်ရင် တစ်ကျပ်ထုတ်ရင်းရတာ သဘာဝပဲ။

အဖေတို့လို လုပ်ငန်းအမျိုးမျိုး လုပ်ကိုင်ထားသူအနေနဲ့ သိပ်အရေးကြုံလာ တဲ့အခါမျိုးမှာ ကုမ္ပဏီတစ်ခု သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းအစိတ်အပိုင်းတစ်ခု ထိုးရောင်း ပြီး ပြဿနာဖြေရှင်းတာမျိုးလည်း လုပ်လို့ရနိုင်တယ်။ စိတ်ချမ်းသာစရာတော့ မဟုတ်ဘူး။ သို့သော် အရေးပေါ်ထွက်ပေါက်ပေါ့။ ပြုတ်တဲ့အစိတ်အပိုင်းပြုတ် သွားမယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျန်တာတွေ လုံးဝအထိအခိုက်မရှိ ကျန်နေမယ်။ လုပ်ငန်း တစ်ခုတည်း လုပ်သူမှာ အရှုံးကို ဒီလို အလွယ်တကူဖြတ်တောက်လို့ မရဘူး။

ပြဿနာကြုံရင် ရင်ဆိုင်ဖို့ အသင့်ရှိရေးဆိုတဲ့ကိစ္စကို ရှေးကတည်းက လူ တွေ စဉ်းစားခဲ့ကြပါတယ်။

ကင်းထောက် လူငယ်အဖွဲ့ဆိုရင် ‘အမြဲ အသင့်ရှိပါစေ’ ဆိုတာ သူတို့ရဲ့ လက်စွဲဆောင်ပုဒ်ပဲ။

ခရစ်ရှန်ဘုရားဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတစ်ယောက်ကလည်း

“လုပ်ငန်းသစ် တီထွင်လုပ်ကိုင်သူဆိုတာ အလုပ်တစ်ခုကို စွန့်စားကြံစည် ပြီး အားနဲ့မာန်နဲ့ အကောင်အထည်ဖော်ရတယ်။ ဖြစ်နိုင်တဲ့ လမ်းကြောင်းတွေ အားလုံး တွက်ချက်ပုံဖော်ရသလို ဒါတွေအားလုံးဟာ တကယ့်လက်တွေ့မှာ ဖြစ်ချင်မှ ဖြစ်မယ်ဆိုတာလည်း စဉ်းစားသိမှတ်ထားရတယ်” လို့ ဆိုခဲ့ဖူးတယ်။

အဲဒီ အဆိုအမိန့်တွေ အသိတရားတွေ လက်ကိုင်ပြုထားမယ်၊ လုပ်ငန်း ကိစ္စတွေ ဆုံးဖြတ်ဆောင်ရွက်ရာမှာ အကျိုးသင့် အကြောင်းသင့် စဉ်းစားချင့် ချိန် လုပ်ကိုင်မယ်၊ အတွေ့အကြုံက ပေးအပ်လာတဲ့ သင်ခန်းစာသစ် အသိပညာ သစ်တွေကို နေ့စဉ်မှတ်သားနာယူသွားမယ်ဆိုရင်တော့ စီးပွားရေးလောကရဲ့ လောကဓံတွေကို ရင်ဆိုင်ဖို့ သားအသင့်ရှိသွားပြီလို့ ဆိုရမှာပါပဲ။

သားကို စီးပွားပျက်ဘေး ကင်းဝေးအောင်

ထိန်းသိမ်းကာကွယ်ပေးချင်တဲ့

အဖေ

၂၈

စိတ်ပိစီးမှုနဲ့ သင့်ကျန်းမာရေး

“ကျန်းမာခြင်းနဲ့ အသိဉာဏ်ပညာ ရှိခြင်းဟာ တန်ဖိုးအရှိဆုံး ကောင်းချီး
မင်္ဂလာနှစ်ရပ်ပဲ”

(ဗီနနဒါ)

စိတ်ဖိစီးမှုနဲ့ သင့်ကျန်းမာရေး

သား

“စိတ်ဖိစီးမှုနဲ့ သင့်ကျန်းမာရေး” လို့ ခေါင်းစဉ်တပ်ထားတဲ့ ဆွေးနွေးပွဲ တစ်ခုအကြောင်း လက်ကမ်းစာလွှာတစ်စောင် သားစားပွဲမှာ အဖေထားခဲ့တယ်။

စိတ်ဖိစီးမှု (သို့မဟုတ်) ဖိစီးမှုဒဏ် (stress) ဆိုတဲ့ အကြောင်းရပ်ကို သား သိပ်အယုံအကြည်မရှိကြောင်း အဖေသိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ နည်းနည်းတော့ နားထောင်ကြည့်ပါ။

“သာမန်ကျိုးကြောင်းဆင်ခြင်ဉာဏ် (common sense) ဆိုတာ ပြောတော့သာ လွယ်သလိုနဲ့ တကယ်တမ်းကျတော့ သူသူငါငါ သိပ်ရှိကြတာမဟုတ်ဘူး” ဆိုတဲ့စကား ၁၈ ရာစုနှစ် တွေးခေါ်ရှင် ဗော်လတဲယား ပြောသွားခဲ့ဖူးတယ်။ လူတွေ ကိုယ့်ကျန်းမာရေးနဲ့ ပတ်သက်လို့ ငယ်စဉ်အခါ (တချို့လည်း ကြီးတဲ့အခါမှာပါ) ဘယ်လောက်ဂရုစိုက်ကြသလဲဆိုတာမျိုး မေးလာရင် အဖေတော့ အဲဒီ ဗော်လတဲယား စကားအတိုင်းပဲလို့ သွားသွားမြင်တယ်။

ကိုယ့်ခန္ဓာကိုယ်လောက် လူတွေ အားမနာပါးမနာ သုံးတဲ့ပစ္စည်းမျိုး မရှိဘူး။ ပစ်စလက်ခတ်လုပ်မယ်။ ဒုက္ခပေးမယ်။ နှိပ်စက်မယ်။ သူ့အတွက် ဘာမှ မစဉ်းစားဘဲကို ထင်တိုင်းကြိုတာပဲ။

အရင်းခံအားဖြင့်တော့ ဒါဟာ ခန္ဓာကိုယ် ယန္တရားရဲ့ အနုစိတ် ဆက်နွယ်ပုံတွေ၊ တချို့အစိတ်အပိုင်းများဟာ ဘယ်လောက် နုနယ်ထိခိုက်လွယ်တယ် ဆိုတာတွေကို နားမလည်တာ တန်ဖိုးထားရကောင်းမှန်း မသိတာကြောင့်လို့ပဲ ပြောရလိမ့်မယ်။

အဖေတို့ လူအများ လုပ်ကိုင်နေကြတာ တချို့ကိုပဲ စဉ်းစားကြည့်ကြရအောင်။

ပထမဆုံး ဆေးလိပ်။

အဖေတို့ နေ့စဉ် ကိုယ့်အဆုတ်ထဲ သွေးကြောတွေထဲကို နှစ်ကိုတင်းဓာတ် ကတ္တရာဓာတ်တွေ မဝင်ဝင်အောင် ကြိုးစားပမ်းစား ထည့်ပေးနေကြတယ်။ တစ် နာရီမှာ နှစ်ကြိမ်သုံးကြိမ်နှုန်းလောက်တော့ မှန်မှန်ကြီး သွင်းပေးကြတယ်။ အပြင် မှာကလည်း ကိုယ်အားမထုတ်ဘဲနဲ့ကို စက်ရုံ အလုပ်ရုံတွေကြောင့်ဖြစ်တဲ့ လေ ထုညစ်ညမ်းမှုတွေ၊ မော်တော်ကားတွေက ထွက်တဲ့ အခိုးအငွေ့တွေ၊ တခြား လူ လုပ် အနံ့အသက်မျိုးစုံတွေက နေရာအနှံ့မှာ ရှိပြီးသား။ အဆုတ်ဟာ အဲဒါတွေ ရဲ့ ဒဏ်ကိုလည်း မပြတ်ခံနေရတာ။

ပြီးတော့ အစား။

အဖေတို့ ဝါးလိုက်မျိုလိုက်ကြတာ။

အစာချေ ယန္တရားကို နှိပ်စက်မယ့် အစား အသောက် မျိုးစုံတွေ၊ ဆီဦး ထောပတ်တွေ၊ အချိုပေါ် သကာလောင်းထားတာတွေ။ စားရတာတော့ ချိုမြိန် လှသပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ခန္ဓာကိုယ်ဟာ အဆီအအိမ်တွေ အဲသလောက် များလွန်း ရင် မခံနိုင်ဘူး။ သာမန်အားဖြင့်တော့ အစာအာဟာရဆိုတာ လူဆိုတဲ့ယန္တရား လည်ပတ်ဖို့ လိုအပ်တဲ့ လောင်စာဆီပဲ။ ဒါပေမဲ့ အဖေတို့ထည့်တဲ့ ဆီတွေက များနေတယ်။ မှားလည်း မှားနေတယ်။ ဒါတွေ ဖိထည့်နေတာ။

အဲဒီတော့ ပေါင်ချိန်တွေ တိုးလာတယ်။ ရှိသင့်ရှိထိုက်တာထက် ပိုလာ တယ်။ ခန္ဓာကိုယ်မှာ အဆီအသား ပေါင် ၂၀ တိုးလာတယ် ဆိုပါတော့။ အဆုတ် တို့ နှလုံးတို့က ဒီတိုးလာတဲ့ ပေါင် ၂၀ ဆိုတဲ့ ခန္ဓာကိုယ်အစိတ်အပိုင်းအတွက် ပါ ပိုလုပ်ပေးလာရတယ်။ သူတို့မှာ ဝန်ပိုလာတယ်။

ဟာ နှလုံးတော့ ဝန်ပိုထမ်းနေရပြီဆိုပြီး သူ့အတွက် ကိုယ်က ဘယ်လို ပံ့ပိုးကူညီမှုပြုသလဲဆိုတော့ ဘာမှမပြုဘူး။ သူ့ခမျာ ပိုပင်ပန်းအောင်သာ တစ် နေ့ကုန် ဆေးလိပ်တွေ သောက်တယ်။ အစာတွေ လိုတာထက် ပိုစားတယ်။ ပြီး တော့ ညနေပိုင်းကျတော့ တစ်နေ့လုံး ပင်ပန်းတယ်၊ အပန်းဖြေ အနားယူမယ် ဆိုပြီး အရက် လေးငါး ခြောက်ပက်၊ ပုလင်းတစ်ဝက်။ တချို့ကျတော့ ညဘက် အိပ်ဆေးတို့ စိတ်ငြိမ်ဆေးတို့ သောက်ကြတာ ရှိသေး။

သိပ်ပုံကြီးချဲ့တယ်လို့ သားထင်မလား မသိဘူး။ ဒါပေမဲ့ စောစောက ပြော ခဲ့တဲ့ဟာတွေ အားလုံးကတော့ လွန်ကဲလာရင် အဆိပ်တွေချည်းပဲ သား။ ဆေးလိပ်

သောက်တာ၊ အစားကြူးတာ၊ ခန္ဓာကိုယ် အလေးချိန်ကို မထိန်းသိမ်းဘဲ ထားတာ၊ အရက်မူးတာ၊ အိပ်ဆေး စိတ်ငြိမ်ဆေးတွေ အလွယ်တကူမှီဝဲတာ။ ဒါတွေ လုပ်နေတဲ့လူကို သူ့ကိုယ်စောင့်နတ်ခမျာကတော့ စဉ်းစားမယ်။ ဒီလူဟာဘာကြောင့်များ ကိုယ့်ကိုကိုယ် သတ်သေဖို့ ဒါလောက် သဲကြီးမဲကြီး ကြိုးစားနေရပါလိမ့်လို့။

အဖေတို့အထဲက လူအများစုဟာ ဒါတွေကို အကုန်လုံး မဟုတ်တောင် အတော်များများတော့ မထိန်းမသိမ်း လုပ်နေတယ်လို့ အဖေမြင်တယ်။

အစပိုင်းက ပြောခဲ့တဲ့ ဖိစီးမှုကိစ္စ လာပါတော့မယ်။ ရှည်နေရင် တစ်ဆိတ် သည်းခံပါ။

စိတ်ဖိစီးမှု (stress) ဆိုတာ နှစ်ဆယ်ရာစုနှစ်မှာမှ ပြောလာတဲ့ စကား။ ဒါပေမဲ့ လူပေါ်စကတည်းက ဒီကိစ္စ ရှိနေတာ။

ဒီခေတ်မှာမှ လူတွေမှာ သင်ယူရမှု လေ့ကျက်ရမှုတွေ များလာ တာဝန်ယူ ရမှု စဉ်းစားဝေဖန်ရမှုတွေ တိုးလာ ပြိုင်ဆိုင်မှုတွေ ပြင်းထန်လာပြီး ဖိစီးမှု လွန်ကဲ လာတယ်။ စိတ်ဖိစီးမှုဝေဒနာဆိုတာ ဒီခေတ်လူရဲ့ လက္ခဏာ စသဖြင့် အတော် များများက ထင်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ သားစဉ်းစားကြည့်။ ကျောက်ခေတ်ဂူနေလူ မှာကော ဖိစီးမှု မရှိဘူးလား။ သူ့ထက် အဆမတန် အင်အားကြီးတဲ့ တောရိုင်း သတ္တဝါကြီးတွေကို တင်းပုတ်ကလေးတွေ ကိုင်ပြီး လိုက်ရသတ်ရတဲ့ ပွဲမျိုးမှာ စိုးရိမ်စိတ် ထိတ်လန့်စိတ်တွေ မဖိစီးဘဲ နေမလား။ ရိက္ခာပြတ်လပ်လာတဲ့အခါ မျိုးမှာလည်း ဒီကြားထဲ စားစရာမရရင်တော့ ငတ်ပြီးသေချည်ရဲ့လို့ တွေးတော ပူပန်ရတာတွေ မရှိဘဲ နေမလား။

ကျောက်ခေတ်ကနေ မနေ့တစ်နေ့ကအထိ သန်းပေါင်းများစွာသော လူ သားတွေမှာ စိတ်ဖိစီးမှုဆိုတာ ရှိခဲ့မှာပဲပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ဒီအကြောင်းကို တကယ် တမ်း ဖော်ထုတ်ပြောဆိုမှု အလေးအနက် စူးစမ်းလေ့လာမှုတွေ လုပ်လာကြတာ တော့ ဒီ ၂၀ ရာစုနှစ်ထဲ ရောက်တော့မှပါပဲ။

စိတ်ဖိစီးမှု (stress) ဆိုတဲ့စကားကို ဝေဒနာလက္ခဏာပြဝေါဟာရ တစ် ရပ်အဖြစ် စတင်သုံးစွဲခဲ့သူက ကနေဒါလူမျိုး ဆရာဝန်ကြီး ဒေါက်တာ ဟန့်စ် ဆယ်လယီ (Dr. Hans Selye) ဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ပဲ။ စိတ်ဖိစီးမှုဘာသာရပ်နဲ့ ပတ် သက်ရင် သူဟာ အကျွမ်းကျင် အထင်ရှားဆုံး ပညာရှင်တစ်ယောက်ပဲ။

သူက လူတွေမှာဖြစ်တဲ့ အချို့ရောဂါများဟာ စိတ်ဖိစီးမှုအခြေခံကြောင့် ဖြစ်ရကြောင်း ဖော်ထုတ်ပြောဆိုခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဖိစီးမှုဆိုတိုင်း လူကို ဒုက္ခပေး

တာမဟုတ်ဘူး၊ လူရဲ့ ကိုယ်ပိုင်းစိတ်ပိုင်း ယန္တရားတွေ သွက်လက်ထက်မြက်စွာ လည်ပတ်နေစေဖို့အတွက် အတန်အသင့်သော ဖိစီးမှုများဟာ လိုအပ်တယ်။ ဖိစီးမှု လွန်ကဲ များပြားလာလျှင်သာ လူရဲ့ ကိုယ်စိတ်ကျန်းမာရေးကို ထိခိုက်လာ နိုင်တယ်လို့ သူက ဆိုတယ်။

ဆေးလိပ်သောက်တယ်၊ အရက်သောက်တယ်၊ အစာအလွန်အကျွံစား လို့ ဝမ်းလေးလံလာတယ်၊ အိပ်ဆေး စိတ်ငြိမ်ဆေး စိတ်ကြွဆေး စတာတွေ မှီဝဲသုံးစွဲတယ် စတဲ့ အကြောင်းတွေကြောင့် 'ဒဏ်' များလွန်းနေတဲ့ ခန္ဓာကိုယ် တစ်ခု ကျန်းကျန်းမာမာရှိနေဖို့ဆိုတာ အတော်မလွယ်ကူတဲ့ကိစ္စတစ်ခုပဲ။

ကျန်းမာချင်ရင် ကျန်းမာရေးနဲ့ ညီညွတ်တဲ့ နေထိုင်မှုပုံသဏ္ဌာန်ကို ပြောင်း ရမယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒါက လွယ်တဲ့ကိစ္စတော့ မဟုတ်ဘူး။ အထူးသဖြင့် အထက် က အကျင့်ဆိုး အတော်များများ စွဲမြဲနေပြီသား ပုဂ္ဂိုလ်များအနေနဲ့ ပုံစံပြောင်း နိုင်ဖို့ ဇွဲသတ္တိလိုတယ်။

အသက်ရှည် ကျန်းမာဖို့ နည်းလမ်း ဆိုတာကလည်း အဲဒီလိုကြီးတော့ မဟုတ်ဘူး။

တစ်ခါတုန်းက အသက်အာမခံကုမ္ပဏီတစ်ခုက ပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ အသက် တစ်ရာနဲ့အထက်ရှိတဲ့ ဘိုးသက်ရှည် ဘွားသက်ရှည်တွေကို လိုက်ပြီး မေးမြန်း စိစစ်တယ်။ အသက်ရှည်ရခြင်းအကြောင်းရင်းပေါ့။ (အသက်အာမခံကုမ္ပဏီ အဖို့ကျတော့ လူတွေရဲ့ အသက်တိုခြင်း ရှည်ခြင်းတွေဟာ သူ့စီးပွားရေးနဲ့ ပတ် သက်နေတော့ အရေးကြီးတယ်လေ။) အဲဒီလို စူးစမ်းလေ့လာမှု ပြုရာက တွေ့ရှိ လာရတဲ့အချက်ကတော့ ဘာမှ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် မဟုတ်ဘူး။ အဲဒီ ရာကျော် ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများဟာ ဘာကိုမှ အလွန်အကျွံ မလုပ်ဘူး။ စားတာ သောက်တာ၊ အလုပ်လုပ်တာ၊ မြူးထူးပျော်ပါးတာ ဘာကိုမှ အတန်အသင့်ပဲ လုပ်တယ်တဲ့။ တစ်နည်းပြောရရင် ဘာကိုမှ တရားလွန်မလုပ်တဲ့အတွက် အသက်တွေ တရား လွန် ရှည်နေတာ။

ဟုတ်ပြီ။ အခုမှ ငယ်တုန်းရွယ်တုန်းဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်များအနေနဲ့တော့ အဲဒီ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများရဲ့ လမ်းစဉ်ကို လိုက်ပြီး အသက်ရှည်နိုင် ကျန်းမာနိုင်ကြမယ် ဆို တာ ဟုတ်ပါပြီ။ ခန္ဓာကိုယ်အပေါ် ဖိစီးမှုဒဏ် ပြင်းထန်စေမယ့် မှားယွင်းသော နေထိုင်မှုစနစ်များမှာ အကျင့်ပါခဲ့ပြီး ဖြစ်တဲ့သူများအနေနဲ့ကော ဘယ်လိုကုစား ပြင်ဆင်နိုင်မလဲ။

သူတို့အတွက်လည်း ဆေးညွှန်းတချို့တော့ ရှိပါသေးတယ်။ အဓိကက

ဦးနှောက်နဲ့ဆိုင်တယ်။ ဒါလည်း လွယ်တော့ အလွယ်လေးပဲ။ အမှန်က စာသင်
ကျောင်းတွေ တက္ကသိုလ်တွေမှာတောင် သင်ပေးလိုက်ကြဖို့ကောင်းတယ်။ ခုထိ
ဘာကြောင့် မသင်ကြသေးသလဲ မသိဘူး။ တစ်ခုတော့ရှိတယ်။ နည်းစနစ်က
လွယ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ လိုက်နာလုပ်ဆောင်ချင်စိတ်တော့ စွဲစွဲမြဲမြဲ ပြင်းပြင်းပြပြ
ရှိဖို့လိုတယ်။ တစ်ရက်မှာ ငါးမိနစ်စီ နေ့စဉ်မှန်မှန် လုပ်ပေးရမှာ။

ဦးနှောက်ကိစ္စမှာ ပြောရရင်

ဦးနှောက်ဆိုတာဟာ အဖေတို့ ခန္ဓာကိုယ်တွေမှာ အလုပ်မလုပ်ရဆုံး အင်္ဂါ
အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုပဲ။ နှလုံးတို့ အဆုတ်တို့၊ အသည်းတို့၊ ပါးစပ်တို့ဆိုတဲ့ဟာ
တွေကို သူတို့အတိုင်းအတာ ရှိတာထက် ပိုခိုင်းတတ်ကြပေမယ့် ဦးနှောက်ကျ
တော့ အသုံးချသင့်သလောက် မချကြဘူး။ အများကြီး လျော့သုံးတယ်။ သူ့စွမ်း
ရည် ရှိသလောက် သုံးစွဲသွားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ဆိုတာ အင်မတန် ရှားမှရှား။

ဦးနှောက်ဆဲလ်တွေကို ထိန်းချုပ်အလုပ်ပေးတတ်ရင် နိစ္စဓူဝကိစ္စတွေမှာ
ပိုပြီးထိရောက်အောင်မြင်နိုင်သလို၊ စိတ်ဖိစီးမှုတွေ စိတ်တွင်းတင်းအားတွေ ပြေ
လျော့ပြီး သက်သောင့်သက်သာ ရှိလာစေမှုအတွက်လည်း အများကြီး အထောက်
အကူပြုလိမ့်မယ်။

ဒါကို ရှင်းလင်းအောင် အဆင့်လေးတွေ ခွဲပြီး ပြောရရင်

အခြေခံဦးတည်ချက်က၊ ပြဿနာဖြေရှင်းစရာကြိုတိုင်း ဦးနှောက်စွမ်းအား
တွေ အရင်ကထက်ပိုပြီး စိုက်ထုတ်သုံးစွဲနိုင်မယ့် နည်းစနစ် သို့မဟုတ် အလေ့
အကျင့်တစ်ခု ရလာအောင် ပျိုးထောင်ဖို့။

ဒီအတွက် ပထမအဆင့် လုပ်ရမှာက ခေါင်းထဲမှာ ရှင်းလင်းပေါ့ပါးတဲ့
အနေအထား (relaxation) ရှိဖို့။ ခေါင်းထဲ ရှင်းနေ ပေါ့နေမယ်။ (တစ်နည်း
အားဖြင့်) ဘယ်အရာကိုမှ အပူတပြင်း အသည်းအသန် ဖြစ်မနေဘူးဆိုတော့မှ
ဦးနှောက်ဟာ ခေါင်းထဲမှာ ရှုပ်ထွေးပွေလိမ်နေတဲ့၊ ရက်ပေါင်းများစွာ နှစ်ပေါင်း
များစွာ ဒုက္ခပေးနေတဲ့ ပြဿနာပေါင်း သောင်းခြောက်ထောင်ကို ရှင်းထုတ်ပစ်
လို့ ရမှာ။ ဖြေရှင်းတာ မဟုတ်ဘူးနော်။ ခေါင်းထဲ အနှောင့်အယှက်ပေးမနေ
အောင် ခဏဘေးဖယ်ထားလိုက်တာ။

ပြီးတော့မှ ဒုတိယအဆင့်။

ခေါင်းငြိမ်ပြီး ခေါင်းအေးအေးရှိပြီဆိုတဲ့အခါ ပြဿနာကို ရင်ဆိုင်ဖို့ အင်
အား ရှိလာပြီ။ တစ်ပြုကြီး ရင်ဆိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။ တစ်ခုချင်းရင်ဆိုင်မှာ။ တစ်
ကြိမ်မှာ ပြဿနာတစ်ခု စိတ်အေးလက်အေး ဖြည်းဖြည်းချင်း ရှင်းတော့။

ဒါကို တစ်နည်းပြောရရင် ခေါင်းထဲမှာ လုပ်ငန်းယန္တရားရဲ့ ဖွဲ့စည်းပုံ စနစ်တကျဖြစ်သွားအောင် လုပ်တာ။ စနစ်တကျ လည်ပတ်နေပြီဆိုရင် ပြဿနာတွေကိုလည်း အထိရောက်အမှန်ကန်ဆုံး ဖြေရှင်းပေးနေနိုင်မယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ ခေါင်းထဲမှာ ဖိစီးမှုနည်းပြီး စိတ်ကြည်လင်အေးချမ်းမှု (serenity) ရနေမယ်။

ဘယ်ပြဿနာကိုမဆို အကောင်းဆုံး ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းဖို့ အသင့်ရှိနေမယ့် ကိုယ်စိတ်ရှင်းလင်းပေါ့ပါးတဲ့ အနေအထား (relaxation) ရဖို့အတွက် တရားထိုင်တဲ့နည်း၊ ကြွက်သားတောင့်တင်းမှု လျော့ချနည်း၊ ကိုယ့်ကိုကိုယ် အိပ်မွေ့ချနည်း၊ (biofeedback) လို့ ခေါ်တဲ့ ခန္ဓာကိုယ်ယန္တရားကို စည်းချက်ထိန်းချုပ်နည်း စသဖြင့် လုပ်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတွေ အတော်များများရှိတယ်။ အဲဒါတွေကို အတန်အသင့် လေ့လာပြီး ကိုယ်နဲ့ အသင့်တော်ဆုံးနည်းလမ်းကို ရွေးချယ်ဖို့ လိုလိမ့်မယ်။

အသင့်တော်ဆုံး နည်းလမ်းကို တွေ့ပြီ၊ အေးအေးဆေးဆေး တည်တည်ငြိမ်ငြိမ် စဉ်းစားတွေးတောနိုင်တဲ့ အနေအထားရှိပြီဆိုရင် ဦးနှောက်ဟာ လာသမျှပြဿနာကို ပိုင်းခြားစိတ်ဖြာ အဖြေရှာဖို့ အသင့်ဖြစ်ပြီပဲ။

တစ်ခုတော့ရှိတယ်။ အဲဒီ 'နည်းလမ်း' ကို ရှာရာမှာ ကျွမ်းကျင်သူများရဲ့ ထောက်ပံ့မှု လိုအပ်တတ်တယ်။ များများကြီးမဟုတ်ပါဘူး။ အထူးသဖြင့် အစပိုင်းတွေမှာ လိုတတ်တာပါ။ နောက်ကျတော့ အလွယ်လေးဖြစ်သွားမယ်။ စိတ်ဖိစီးမှုပြဿနာကို အောင်အောင်မြင်မြင် ဖြေရှင်းပေးနိုင်မယ့် အဲဒီနည်းလမ်းတွေဟာ အလွယ်တကူ လမ်းညွှန်ပြသလို ရနိုင်ပါလျက်နဲ့ ပညာရေးပိုင်း တာဝန်ရှိပုဂ္ဂိုလ်တွေက စာသင်ကျောင်းတွေမှာ ဘာကြောင့် မသင်မနေရဘာသာတစ်ခုအဖြစ် မသတ်မှတ်ကြသလဲဆိုတာ အဖေစဉ်းစားလို့မရဘူး။ အဲဒီလိုသာသင်ပေးမယ်ဆိုရင် အရက်သေစာတို့၊ ကုတ်ကင်းဘိန်းဖြူတို့လို မူးယစ်ဆေးတို့၊ ဗေလီယမ်လို စိတ်ငြိမ်ဆေးတို့ ရောင်းချရတာ သိပ်နည်းသွားမယ်။ လူ့အဖွဲ့အစည်းထဲမှာလည်း စိတ်ကျန်းမာရေး ပြည့်ဝသူတွေ ပိုများလာမယ်။

ဒါတွေ ပြောရပေမယ့် လူတစ်ဦးချင်းစီမှာ သူ့စိတ်ဓာတ်နဲ့သူ၊ သူ့ရွေးချယ်ပိုင်ခွင့်နဲ့သူ ရှိပါတယ်။ သားဘဝကို ဘယ်ပုံစံ နေသွားမလဲဆိုတာ သားသဘောနဲ့သား ဆုံးဖြတ်ရမှာပါ။ အခုကိစ္စဆိုပါတော့။ သားမှာ ရွေးစရာလမ်းသုံးသွယ် ရှိတယ်။ တစ်- စိတ်ဖိစီးမှုပြဿနာဆိုတာ အလကားအပိုတွေပါလို့ လျစ်လျူရှုထားနိုင်တယ်။ နှစ်- အဲဒီအတွက် စိတ်ပျက်ညည်းတွားနေနိုင်တယ်။

သုံး- ဒီပြဿနာကို အဖြေရှာဖို့ တစ်ခုခု ထလုပ်နိုင်တယ်။ အဲဒီသုံးခုအနက် ကြိုက်
တဲ့လမ်းကို ရွေးချယ်ခွင့် သားမှာ ရှိနေတယ်။

ဒါနဲ့ ဆက်စပ်နေတဲ့ နောက်ကိစ္စတစ်ခု အဖေပြောချင်တယ်။ တာဝန်ယူမှု
ပြဿနာ။ တာဝန်သိစိတ်၊ တာဝန်ယူတတ်မှုဆိုတဲ့ ကိစ္စ။ ဒါမှာလည်း အထက်
က နည်းတူ ကိုယ့်သဘောနဲ့ ကိုယ် ကြိုက်ရာရွေးခွင့် ရှိတာပဲ။ ကိုယ်နဲ့ ဆက်စပ်
ပတ်သက်လာတဲ့ ကိစ္စမှန်သမျှကို တာဝန်ယူမယ်၊ ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းမယ်လို့ ဆုံး
ဖြတ်နိုင်သလို တိမ်းရှောင်ထွက်ပြေးလို့လည်း ရနိုင်တာပဲ။ ဒါပေမဲ့ အတွေ့
အကြုံအရ အဖေပြောချင်တာကတော့ ဘဝခရီးတစ်လျှောက် ကြုံတွေ့ရတဲ့ ကိုယ်
နဲ့ ဆိုင်သော ပြဿနာတွေကို တာဝန်ယူ ဖြေရှင်းရဲတဲ့သူများဟာ ပြဿနာကို
တိမ်းရှောင်ထွက်ပြေးသူတွေထက် လောကကြီးမှာ ပျော်ပျော်နေခွင့် ရလေ့ရှိကြ
တယ် ဆိုတဲ့အချက်ပဲ။

အဲဒီလို အကြောင်းကြောင်းတွေကြောင့် အဖေအနေနဲ့ ‘စိတ်ဖိစီးမှုနဲ့ သင့်
ကျန်းမာရေး’ ဆွေးနွေးပွဲကို သားတက်ရောက်ကြည့်သင့်တယ်လို့ အကြံပေးချင်
ရတာပဲ။ ဒီပွဲက ဟောပြောဆွေးနွေးချက်တွေကို ဂရုတစိုက် နားထောင်မယ်
ဆိုရင် နောင်မှ သိရမယ့် ကိစ္စတွေကို နှစ်ပေါင်း ၂၀ လောက် စောပြီး သား သိရ
လိမ့်မယ်။ အဲဒီလို သိလာတာတွေအရ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာတွေကို လုပ်မယ်
ဆိုရင် သားခန္ဓာကိုယ်ဟာ ဒီကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အသိပညာဗဟုသုတ မရှိသူ
တွေထက် နှစ်ပေါင်း ၂၀ စာလောက် ‘ဒဏ်’ ခံရမှု သက်သာသွားလိမ့်မယ်။

ဘီစီ ၃၀၀ လောက်က ဂရိကဗျာစာဆိုကြီး မီနန်ဒါ (Menander) ပြော
ဖူးတဲ့ စကားတစ်ခွန်းရှိတယ်။

“ကျန်းမာခြင်းနဲ့ အသိဉာဏ်ပညာ ရှိခြင်းဟာ ဘဝမှာ တန်ဖိုးအရှိဆုံး
ကောင်းချီးမင်္ဂလာနှစ်ရပ်ပဲ” တဲ့။

သိပ်မှန်တဲ့ စကားပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ပထမတစ်ရပ်ရှိဖို့အတွက် ဒုတိယတစ်
ရပ်က အရင်ရှိနေဖို့လိုအပ်တယ်။ သားမှာ ကိုယ့်ကျန်းမာမှုကို ထိန်းကျောင်း
စောင့်ရှောက်နိုင်မယ့် အသိဉာဏ်ပညာ ဘယ်လောက်ရှိသလဲဆိုတာ အဖေ စောင့်
ကြည့်ရဦးမယ်။

အဲဒီတော့ ချုပ်ပြောရရင် စိတ်ဖိစီးမှုဝေဒနာကို ကုစားနိုင်မယ့် အဖေ ဆေး
နည်းက

ခေါင်းထဲမှာ ရှင်းလင်းပေါ့ပါးတဲ့ အနေအထားရှိအောင် အရင်ဆုံး ပြင်ဆင်မယ်။ အဲဒီနောက် တစ်ကြိမ်မှာ ပြဿနာတစ်ခုစီကိုပဲ စိတ်အေးလက်အေး ကိုင်တွယ် ဖြေရှင်းသွားမယ်။ အဲဒီနည်းစနစ်ကို ကျင့်သားရတဲ့အထိ မှန်မှန် လေ့ကျင့်သုံးစွဲသွားမယ်ဆိုတဲ့နည်းပဲ။

အဖေကတော့ စိတ်ချမ်းသာမှုသည်ပင် အောင်မြင်မှုတစ်ရပ်လို့ ယုံကြည်တယ်။ သားလည်း အဲဒီအတိုင်း ယုံကြည်မယ်ဆိုရင်တော့ အဖေပြောခဲ့တဲ့ နည်းလမ်းကို စမ်းသုံးကြည့်ပေါ့။

စိတ်ဖိစီးမှု လျော့ပါးဖို့အတွက် အဖေ အခါအားလျော်စွာ သုံးစွဲလေ့ရှိတဲ့ ဆေးနည်းကလေးတစ်ခုလည်း ပြောချင်သေးတယ်။ အဖေ သိပ်ကြိုက်တဲ့ ဆေး။ ဒါပေမဲ့ အခြေအနေ အချိန်အခါ မပေးလို့ သိပ်များများတော့ မှီဝဲခွင့် မရဘူး။ အဲဒါက ငါးမျှားထွက်တာ၊ ဟိုးတောထဲ တောင်ထဲတွေ လျှောက်လည်တာ။

ခန္ဓာကိုယ်အတွက်ရော စိတ်နှလုံးပါ ကျန်းမာလန်းဆန်းသွားစေတဲ့ တကယ့် ဆေးကောင်းတစ်လက်ပဲ။ (သား အဲဒီဆွေးနွေးပွဲ တက်ပြီးတဲ့အချိန် လောက်မှာ အဖေနဲ့အတူ ခရီးထွက်ချင်စိတ် ပေါ်လာရင် ထွက်လို့ရအောင် အဖေ နားရက် နည်းနည်းယူထားတယ်။ ဒီကြားထဲမှာ အဖေ အားကစားရုံမှန်မှန် သွားပြီး လေ့ကျင့်ခန်းဆင်းထားလိုက်ဦးမယ်။ ပဲ့ချိတ်စက် ထမ်းနိုင်အောင်လို့။ သားက လှေကို သယ်ရမှာဆိုတော့ သားလည်း နည်းနည်းပါးပါး ပြင်ဆင်ထားပေါ့။)

နိဂုံးချုပ်မှာ စကားတစ်ခွန်း လက်ဆောင်ပေးရဦးမယ်။

“ကျွန်တော့်ကို ကျန်းမာသန်စွမ်းတဲ့

နေ့တစ်နေ့သာ ပေးပါ။

ဧကရာဇ်ဘုရင်တွေရဲ့ ကြီးကျယ်ခမ်းနားမှုဆိုတာ

လှောင်ပြောင်ရယ်မောစရာဖြစ်အောင်

ကျွန်တော် လုပ်ပြပါ့မယ်” တဲ့။

ရပ်(ဖ) ဝေါ်လဒ် အီမာဆင်ရဲ့ စကား။

ဒီစကား အဖေ စပြောချင်တာ အီမာဆင် ဦးသွားတယ်။

ကျန်းမာချမ်းသာစွာဖြင့်

သားရဲ့ ငါးမျှားဖော်

အဖေ

၂၉ ခေါင်းဆောင်ဆိုတာ

ခေါင်းဆောင်ဆိုတာ ဖြတ်သားရတာပဲ။ ဒါပေမဲ့ တရားသေသမား မဖြစ်ရဘူး။ ပကတိအခြေအနေနဲ့ လျော်ညီစွာ ပြုပြင်ပြောင်းလဲနိုင်စွမ်းရှိသူလည်း ဖြစ်ရတာပဲ။

ခေါင်းဆောင်ဆိုတာ

သား

မကြာခင်ကပဲ သားကို အဖေတို့လုပ်ငန်းရှင်များအသင်းက ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် ဆောင်ရွက်ဖို့ ဖိတ်ခေါ်တဲ့အကြောင်းကြားသိရတယ်။ အဖေ ချီးကျူးတယ် သား။ သား အသက်အရွယ်နဲ့ ခုလို ချီးမြှောက်ခံရတာ ဂုဏ်ယူစရာအမှန်ပဲ။ တင်မြှောက်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ သေးသေးမွှားမွှား မဟုတ်ဘူး။ သူတို့ကိုယ်တိုင်လည်း ထင်ထင်ရှားရှား ဂုဏ်နဲ့ သရေနဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ။

ရုတ်တရက်တော့ သားတစ်ယောက် ခြေဖျားထောက်သွားမယ် အောက်မေ့လိုက်တယ်။ နောက်တော့မှ သားခံစားချက်က တစ်မျိုးတစ်မည်ဖြစ်နေတယ် ဆိုတာ အဖေ သိရတယ်။

သား ဒီတာဝန်ထမ်းဆောင်ဖို့ အသက်ငယ်ရွယ်လွန်းသေးတယ်လို့ ယူဆနေတဲ့ ကိစ္စ။ ဒီပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတွေကို ဦးဆောင်ဦးရွက်ပြုဖို့ ဖြစ်နိုင်ပါ့မလားလို့ စိုးရိမ် ပူပန်နေတဲ့ ကိစ္စ။

အဖေ ပြောမယ် သား။ အရင်က ဥက္ကဋ္ဌ လုပ်သွားကြတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ အားလုံး သားထက် အများကြီး အသက်ကြီးကြတယ်ဆိုတာ တစ်ခုတည်းနဲ့တော့ သားဟာ ဒီအုပ်စုရဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်း မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ မဆုံးဖြတ်စေချင်ဘူး။ သားအဖချင်းမို့ အဖေပြောမယ်။ အရင်လုပ်သွားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတွေထဲက တချို့ဆိုရင် ဦးဆောင်မှုအရည်အသွေး ဘယ်နှပြားသားမှ ရှိတာမဟုတ်ဘူး။ အသိုင်းအဝိုင်းကောင်းလို့ ဖြစ်လာကြတာ။ သူတို့တာဝန်ယူစဉ်ကာလအတွင်း အဖေတို့ လုပ်ငန်းဟေ့ မတိုးတက်မယ့်အပြင် ပိုတောင် ထိခိုက်တာတွေ ရှိတယ်။

အခု သား ဒီအသင်းဥက္ကဋ္ဌ ရာထူး ယူလိုက်ရင် နဂိုက အလုပ်များနေတဲ့ အထဲ နောက်ထပ် တာဝန်တွေပိလာမယ့်သဘောတော့ ရှိပါတယ်။ ဘာကြောင့် လဲဆိုတော့ နဂိုအလုပ်ကိုလည်း လျော့လို့မဖြစ်ဘူးလေ။ ဒါပေမဲ့ တာဝန်ပိုလာ တာရော၊ အသက်ငယ်တယ်ဆိုတဲ့ ကိစ္စရော အဖေကတော့ ဂရုမစိုက်ဘူး။ ဒီ အလုပ်ကို ဝင်လုပ်တဲ့အတွက် သားရလာမယ့် လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံကိုပဲ အဖေ တန်ဖိုးထားတယ်။ အဲဒါ တကယ့်အမြတ်ပဲ။

ပြီးတော့ အခုလိုငယ်ရွယ်တဲ့အချိန်မှာ ဝင်လုပ်ရတာ ပိုကောင်းတယ်။ ဒီ အချိန်မှာ ကျန်းမာတယ်၊ ခွန်အားရှိတယ်။ စိတ်အားထက်သန်တယ်။ စိတ်သွား တိုင်း ကိုယ်ပါနိုင်တဲ့အချိန်။ ကြီးလာတဲ့အခါ အချိန်ပိုတွေ သားသိပ်မလုပ်နိုင် တော့ဘူး။

ရာထူးကို သားလက်ခံလိုက်ပြီဆိုပါတော့။ ခေါင်းဆောင်မှုကိစ္စ အဖေ ပြောမယ်။ သားကြားဖူးမှာပေါ့။ ဘယ်သူကတော့ဖြင့် မွေးရာပါ ခေါင်းဆောင် (born leader) ပဲ။ ဦးဆောင်မှု အရည်အသွေးပြည့်ဝစွာနဲ့ မွေးလာတာစသဖြင့် ပြောကြတာတွေ။ ဟုတ်သလောက်လည်း ဟုတ်ပါတယ်။ အဲဒီလူမျိုးတွေ ရှိတာ လည်း အမှန်ပါ။ ဒါပေမဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုအရည်အသွေးဆိုတာ မွေးရာပါ သက် သက် မဟုတ်ဘူး။ ဆေးပညာ၊ ဥပဒေပညာ၊ စာရင်းအင်းပညာတွေလို လေ့လာ ဆည်းပူးယူလို့လည်း ရနိုင်ပါတယ်။ ကိုယ့်ဘာသာ လေ့ကျင့်ပျိုးထောင်ရင်း အရည်အချင်း ပြည့်ဝတဲ့ ခေါင်းဆောင်ကောင်းဖြစ်လာသူတွေလည်း အမြောက် အမြားပါ။

ဦးဆောင်မှုကောင်းဖို့အတွက် ပထမဆုံး လူအများနဲ့ ကူးလူးဆက်ဆံပုံ ကောင်းရတယ်။ ကိုယ့်လက်အောက်လူတွေ ကိုယ့်အပေါ် ကိုးစားယုံကြည်မှု ရှိ အောင် လုပ်တတ်ရတယ်။ အဲဒါမှ ကိုယ်ဦးဆောင်တဲ့ လုပ်ငန်းမှာ သူတို့ အား တက်သရောပါဝင်လာမှာ။

တစ်ဖက်လူက ကိုယ့်အပေါ် ကိုးစားယုံကြည်စိတ်ရှိဖို့အတွက် ကိုယ်က လည်း တစ်ဖက်လူကို ထိုက်တန်သော လေးစားမှုနဲ့ သူ့အပေါ် ကိုးစားယုံကြည် ကြောင်း ပြပေးရတယ်။ သူ့မှာ ဘာအရည်အချင်း ရှိသလဲ (ဘာအားနည်းချက်ရှိ သလဲ) သိရတယ်။ သူ့အရည်အချင်းအတွက် ချီးကျူးမှု ပြုရတယ်။

သား အခုကိစ္စမှာ အသင်းဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် လုပ်ငန်းစတင်တော့မယ် ဆိုရင် ပထမဆုံး သားနဲ့ တွဲဖက်လုပ်ကိုင်မယ့် လူတစ်စု ရွေးရမယ်။ အရည်အချင်းရှိသူ၊

တီထွင်ကြံဆတတ်သူ၊ တကယ်အလုပ်လုပ်မယ့်သူမျိုးကို လိုက်ကြည့်ပြီး စုစည်းနိုင်ဖို့ လိုတယ်။ သားကိုယ်ပိုင် စိတ်ကူးတွေကို ဖြည့်စွက်မွမ်းမံဖို့ သူတို့ဆီက စိတ်ကူးသစ်တွေ ရနိုင်မယ်။ စိတ်ကူးနဲ့အတူ အဲဒါကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ နည်းလမ်းတွေလည်း သူတို့မှာ ပါလာနိုင်တယ်။ အဲဒီလို လူတစ်စု စုမိရင် သားအတွက် လုပ်ငန်းပထမဆင့် အခြေတည်မိတာပဲ။

အမှုဆောင်အဖွဲ့ကို လက်ရွေးစင်တွေနဲ့ ဖွဲ့စည်းပြီးပြီဆိုရင် ဒီအဖွဲ့အနေနဲ့ ဘယ်ပြဿနာတွေ ရင်ဆိုင်ကိုင်တွယ်ရမလဲဆိုတာ စဉ်းစားသုံးသပ်တဲ့အလုပ်ကို ဒုတိယဆင့် အနေနဲ့ လုပ်ရလိမ့်မယ်။ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ရှိသူတွေ စုပြီးတဲ့နောက် လုပ်ရမယ့်အလုပ်ကို လေ့လာတာ။

ဒီအတွက် လုပ်သင့်တဲ့ နည်းက အသင်းအနေနဲ့ ဆောင်ရွက်စရာ ရှိတဲ့အလုပ်တွေ၊ လက်ငင်းရင်ဆိုင်နေရတဲ့ ပြဿနာနဲ့ နောင်ရင်ဆိုင်လာရမယ့် ပြဿနာတွေ အားလုံးကို စာရင်းချရေး။ တစ်ခုချင်းနဲ့ ဆက်စပ်တဲ့ အချက်အလက်တွေ တေးမှတ်။ အဲဒါကို ကိုယ့်ဘာသာ စိစစ်သုံးသပ်ထား။ ပြီးတော့ အမှုဆောင်တွေ အားလုံး အစည်းအဝေး ခေါ်။ စောစောက ပြဿနာတစ်ခုချင်းကို အကျေအလည် ဆွေးနွေး။ လိုအပ်ရင် တစ်ရက်နှစ်ရက် ဆက်ဆွေးနွေး။

အဲဒီလို စည်းဝေးပြီးတဲ့နောက် သားခေါင်းထဲမှာ လူတကာဆီက ရလာတဲ့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းသစ်တွေ၊ လုပ်ကိုင်ပုံနည်းလမ်းတွေ ရှုပ်ယှက်ခတ်သွားလိမ့်မယ်။ အဲဒါကို တစ်ရက်နှစ်ရက် အသာထားလိုက်။ ပြီးတော့မှ မှတ်စုတွေ ပြန်လှန်ပြီး သေသေချာချာ စဉ်းစားသုံးသပ်။ လောလောဆယ် လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တဲ့အလုပ်တွေက ဘာတွေလဲ။ ရေရှည်အတွက်က ဘာတွေပြင်ဆင်ရမလဲ။ ဦးစားပေးအစီအစဉ်အလိုက် စာရင်းတစ်ခု ပြုစု။ ဒါ ပြီးပြီဆိုရင် ဒုတိယအဆင့် အခြေကျပြီ။

အဲ တစ်ခုရှိတယ်။ ဦးစားပေး ရွေးချယ်တဲ့ နေရာမှာတော့ ပြတ်ပြတ်သားသား ရှိဖို့လိုတယ်။ ‘ဘာလုပ်မယ်’ ဆိုတာကို ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်ရဲတာဟာ ခေါင်းဆောင်တွေရဲ့ အရေးကြီးသော အရည်အသွေးတစ်ရပ်ပဲ။ နံပါတ်တစ် ဘာလုပ်မယ်။ နှစ်- ဘာ၊ သုံး... ။ ပြီးတော့ စဉ်းစားရမှာက အဲဒီတစ်ခုချင်းကို ဘယ်လို အကောင်အထည်ဖော်မလဲ၊ ဘယ်သူတွေကို တာဝန်ပေးမလဲဆိုတဲ့အချက်။

လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခု ဦးဆောင်မယ့်သူဟာ ကိုယ့်အောက်က လူတွေရဲ့ အရည်အချင်းအသီးသီးကို သိထားမှတ်ထားရတယ်။ အမြဲ လေ့လာအကဲခတ်ရတယ်။

ဒီလုပ်ငန်း အစိတ်အပိုင်းဟာ ဘယ်သူနဲ့ အသင့်တော်ဆုံးလဲ ကိုယ်က သိရမယ်။ တစ်ယောက်တည်း လုပ်လို့ရတဲ့ အလုပ်ဆိုရင် အဲဒီလူ တစ်ယောက်တည်း တာဝန်ပေး။ လူအင်အားလိုတယ်ဆိုရင် ဆပ်ကော်မတီဖွဲ့။ အဲဒီလူကို ဆပ်ကော်မတီ ဥက္ကဋ္ဌ ခန့်။

အသင်းအဖွဲ့တွေမှာ အစည်းအဝေးထိုင်ကြပြီ၊ လုပ်ငန်းအလိုက် ဆပ်ကော်မတီတွေ ဖွဲ့ပြီဆိုရင် ဥက္ကဋ္ဌလုပ်ချင်တဲ့လူတွေ ပေါ်ပေါက်လာတယ်။ တကယ်အလုပ်လုပ်မှာ မဟုတ်ဘူး၊ နာမည်ခံချင်တာ။ အဲဒီလူမျိုးကို ယောင်မှားပြီး ဖြစ်စေ၊ အားနာပါးနာဖြစ်စေ မခန့်မိစေနဲ့။ သူ့ကဏ္ဍက ဘာမှအလုပ်မဖြစ်တော့ နောက်ပိုင်း ကိုယ်ပါ နာမည်ပျက်မယ်။ အစတုန်းက ကောင်းကောင်းမသိလို့ ခန့်မိပြီး နောက်ပိုင်းကျမှ သိလာရတယ်ဆိုရင်လည်း မျက်နှာမပျက်ရတဲ့ နည်းနဲ့ ပြန်ဖယ်ရှားနိုင်အောင် ကြိုးစား။ သူ့မှာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကိစ္စတွေ၊ အသင်းအဖွဲ့ကိစ္စတွေ သိပ်များနေတာတွေ ရလို့ အားနာတဲ့အကြောင်း။ ဒါကြောင့်မို့ အနားယူချင် ယူပါ၊ သူ့နေရာမှာ မောင်ဘယ်သူဘယ်ဝါကိုပဲ တာဝန်ယူခိုင်းပေးပါမယ် စသဖြင့် ပြောဆိုပြီး ထုတ်ရင် သူလည်း တကယ်မလုပ်နိုင်ဘူးဆိုတာ သူ့ဘာသာ သိတဲ့အတွက် ဟန်မပျက် ထွက်သွားမှာပါ။

ကော်မတီဝင်တွေဆီက မျှော်မှန်းနိုင်တဲ့ တန်ဖိုးအရှိဆုံးအရာက အတွေ့အကြုံပဲ။ အတွေ့အကြုံရှိပြီး တကယ်လည်း အလုပ်လုပ်တဲ့လူလေးငါးယောက် လောက်သာ ကော်မတီထဲ ထည့်ထားနိုင်မယ်ဆိုရင် သားအလုပ်က မအောင်မြင်စရာ အကြောင်းမရှိတော့ဘူး။ တော်ရုံတန်ရုံ ပြဿနာအခက်အခဲကို ဒီလူတွေ ပိုင်းရှင်းသွားကြမှာ။

ဒါပေမဲ့ သားက သူများအားကိုးနဲ့ နေနေမယ့်လူမဟုတ်ဘူးဆိုတာ အဖေ သိပါတယ်။ သားကိုယ်ပိုင်နည်းစနစ်တွေ ပုံစံသစ်တွေ ချမယ်။ သားအမြင် သားအယူအဆတွေ ပြောမယ်။ အလုပ်ကိုလည်း သူများထက် ပိုလုပ်မယ်။ ဟုတ်တယ် မလား။ တစ်ခုပဲ ရှိတယ်။ အပြောတော့ တတ်နိုင်သလောက် နည်းပစေပေါ့။

ဒီရာထူးမှာ သား တာဝန်တွေ အများအပြား ရင်ဆိုင်ရမှာပဲ။ ဒါတွေအား လုံးကို တစ်ယောက်တည်း ဘယ်နည်းနဲ့မှ မထမ်းဆောင်နိုင်တော့ (စောစောက ပြောခဲ့တဲ့အတိုင်း) သင့်တော်သူကို သင့်တော်ရာ လွှဲအပ်ခိုင်းစေရတဲ့သဘော ရှိမှာပဲ။ သို့သော် အဲဒီလို လွှဲအပ်တဲ့နေရာမှာ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ ခက်တာမှန်သမျှ သူများ လျှောက်လွှဲတယ်ဆိုတာမျိုး ဖြစ်မလာဖို့ သတိထားရလိမ့်မယ်။

ခက်တဲ့အလုပ်တစ်ခုကို လွှဲတာတော့ လွှဲပါ။ သို့သော် ဒီအလုပ်ရဲ့ အတိုင်း အတာပမာဏကို ကိုယ်သိရမယ်။ ပြီးတော့ လုပ်ငန်းအသေးစိတ်တွေနဲ့ ပတ်သက် ရင်သာ ကိုယ်လွှဲအပ်သူကို ဆောင်ရွက်စေမယ်။ အဲဒါနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အရေးကြီး တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချရာမှာတော့ ကိုယ့်သဘော၊ ကိုယ်အတည်ပြုချက်ပါစေဖို့ ဂရုပြုရမယ်။

လက်အောက်လူကို ခိုင်းလည်း ခိုင်းရမယ်။ သူ့ဆောင်ရွက်ချက်ကို သိရှိပြီး အဲဒီအပေါ်မှာလည်း ကိုယ်က တာဝန်ယူမှု ရှိရမယ်။ ဒါ ခေါင်းဆောင်ကောင်း အင်္ဂါတစ်ရပ်ပဲ။

ဒီအလုပ်မှာ မအောင်မြင်မှုတွေလည်း သားကြွရဦးမှာပဲ။ အသေးအဖွဲ့တွေ ပါသလို တော်တော်နဲ့ နာလန်မထူချင်စရာ အရေးနိမ့်မှုမျိုးတွေလည်း ပါမှာပဲ။ တစ်ခါတလေ ငါ ဥက္ကဋ္ဌမဟုတ်ဘဲ အောက်ခြေအဆင့်ဖြစ်ရင် သိပ်ကောင်းမယ် လို့တောင် တွေးမိလိမ့်မယ်။ ဒါပေမဲ့ မရဘူး။ ကိုယ်က ဒီလုပ်ငန်းကြီး တစ်ခု လုံးရဲ့ ဗဟိုချက်မလည်း ဖြစ်၊ မျက်နှာစာလည်း ဖြစ်နေတယ်။ ထွက်ပြေးလို့ မရ ဘူး။ စိတ်ဓာတ်ကျလို့ မရဘူး။

ဥက္ကဋ္ဌရာထူးယူပြီး ခေါင်းဆောင် တကယ်ဖြစ် မဖြစ်ဆိုတာ မအောင်မြင် တဲ့ အနေအထားမျိုးမှာ ကိုယ်ဘယ်လို ရပ်ကည်သလဲ ဘာတွေ ဆက်လုပ်သလဲ ကိုယ့်လူတွေကို ဘယ်လိုရင်ဆိုင်သလဲဆိုတဲ့အပေါ်မှာလည်း မူတည်တယ်။

ဒီနေရာမှာ လုပ်ဆောင်ပုံ အဆင့်ဆင့်ရှိတယ်။

ပထမ။ ။ ကိုယ်ဦးဆောင်တဲ့အဖွဲ့အနေနဲ့ အမှားအယွင်းတွေရှိခဲ့တယ် ဆိုရင် မှားကြောင်း ဝန်ခံပါ။

ဒုတိယ။ ။ ဘာကြောင့် မှားရသလဲ ဝေဖန်သုံးသပ်ပါ။

တတိယ။ ။ အသင်းဝင်တွေကို သိသင့်သိထိုက်တဲ့အချက်အလက် အား လုံး ရှင်းလင်းပြောပြပါ။

စတုတ္ထ။ ။ ပြစ်တင်ဝေဖန်တာရှိရင် ခံယူပါ။

အဲဒါဆိုရင် အသင်းဝင်များနဲ့ ဆက်ဆံရေးအပိုင်းမှာ ကိုယ့်ဘက်က တာ ဝန်ကျေပွန်ခဲ့ပြီလို့ ဆိုရလိမ့်မယ်။

အဲဒီနောက်မှာ အသာချောင်ကုပ် နောက်ဆုတ်မသွားနဲ့။ အားမငယ်နဲ့။ စိတ်ဓာတ်မကျနဲ့။ သူတစ်ပါး ကရုဏာသူတစ်ပါးအား ပေးစကားတွေကို မမျှော် နဲ့။ အားပေးသူရှိမှ အားတက်တာ ခေါင်းဆောင်မဟုတ်ဘူး။

ပြီးခဲ့တဲ့အမှားကို တည်တည်ကြည်ကြည်ရင်ဆိုင်ပြီးရင် ကိုယ် လုပ်စရာ ရှိတာကို ဆက်လုပ်ရမယ်။ ရုံးနိမ့်မှုကို ပြန်ထေနိုင် ကျော်သွားနိုင်မယ့် အောင်မြင်မှုတွေ ရယူပေးနိုင်ဖို့ အားထုတ်ကြိုးပမ်းရလိမ့်မယ်။

အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုမှာ ဥက္ကဋ္ဌ ရာထူး ယူထားတဲ့လူ အလုပ်လုပ်ဖို့ သိပ်အရေးကြီးတယ်။ ကျန်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်အားလုံးက သူ့ကို ခေါင်းဆောင်ဆိုပြီး ကြည့်နေကြတာ။ သူ လုပ်တဲ့ကိုင်တဲ့အပေါ် မူတည်ပြီး သူ့ပုံစံလိုက်လုပ်ကြတာ။ သူက မိမိစီးစီးဆိုရင် ကျန်တဲ့လူတွေကလည်း တက်တက်ကြွကြွ။ သူ စိတ်မဝင်စားဘူးဆိုရင်တော့ ကျန်တဲ့လူလည်း တစ်ယောက်မှ ရှာတွေ့မှာ မဟုတ်တော့ဘူး။ အဲဒီတော့ သားကိုယ်တိုင်လည်း ထိထိရောက်ရောက် လုပ်ပါ။ ကျန်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်များဆီကလည်း စွမ်းဆောင်ရည် အပြည့်အဝ ရအောင်ယူပါ။ အကြံကောင်း ဉာဏ်ကောင်း လုပ်ငန်းအစီအစဉ်ကောင်းတွေလည်း သူတို့ဆီက ထွက်လာအောင် လှုံ့ဆော်စည်းရုံးပါ။

နောက်တစ်ချက်က

ပြဿနာတိုင်းမှာ ရှုထောင့်နှစ်မျိုး ရှိတတ်တယ်။ အဲဒီတော့ နားနှစ်ဖက်လုံး ဖွင့်ထားဖို့လိုတယ်။ သားဖြစ်ဖြစ် ဘယ်သူဖြစ်ဖြစ် ကိစ္စတိုင်းတော့ အသေးစိတ် မသိနိုင်ဘူး မဟုတ်လား။ သူ့ရှုထောင့်နဲ့သူ တင်ပြလာတာအားလုံးကို ဂရုစိုက် နားထောင်တဲ့အခါ သူများ ကျေကျေညက်ညက် စဉ်းစားပြီးသားအချက်တွေကို သိရတယ်။ ဥက္ကဋ္ဌလုပ်တဲ့လူက သူ ကြားချင်တာတွေ နားထောင်၊ အယူအဆ မတူတာတွေ နားပိတ်ထားဆိုရင် အဖွဲ့သားတွေ ခေါင်းထဲရှိနေမယ့် အလွန်အဖိုးတန်တဲ့ အကြံဉာဏ်တွေ အချည်းနှီးဖြစ်ရလိမ့်မယ်။ ဦးစီးခေါင်းဆောင် လုပ်တဲ့တချို့ပုဂ္ဂိုလ်တွေမှာ ဆိုးတဲ့အကျင့်က လူတစ်ယောက်က တစ်ခု တင်ပြတယ်။ အဲဒါကို သေသေချာချာ နားမထောင်ဘူး။ မင်းဟာ ဘာဖြစ်မှာပဲ ဆိုတာမျိုး အဆိုးမြင်ဘက်ကနေ ပိတ်ပြောပစ်တတ်တယ်။

ခေါင်းဆောင်ဆိုတာ ပြတ်သားရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ မျှတမှုလည်း ရှိရတယ်။ လက်အောက်လူရဲ့ အယူအဆကိုလည်း သင့်တင့်လျောက်ပတ်စွာ စဉ်းစား သုံးသပ်မှုတော့ ပြုရမှာပေါ့။

အောက်လူတွေ တင်ပြသမျှအားလုံး နားထောင်တော့ ကိုယ်က သူတို့ထက် အချက်အလက်စုံ၊ ရှုထောင့်စုံက သိရမြင်ရတယ်။ သူတို့ထက်ပိုပြီး မှန်မှန် ကန်ကန် ဆုံးဖြတ်နိုင်မယ့် အနေအထားရှိလာတယ်။ ပိုပြီးလည်း ရဲဝံ့ယုံကြည်မှုရှိလာတယ်။

အဲ အချက်အလက်စုံပြီဆိုရင် ဆုံးဖြတ်ချက်ကလည်း ချရတော့မှာပဲ။ အချိန် ဆွဲနေလို့ မဖြစ်ဘူး။

ဒါလည်း မခက်ပါဘူး။ ပြည့်ပြည့်စုံစုံ နားထောင်ပြီးပြီ၊ ကိုယ့်ဘာသာလည်း ကောင်းကောင်းစဉ်းစားထားပြီးပြီဆိုရင် ‘ဆုံးဖြတ်ချက်’ က သူ့အလိုလို ထွက်လာမှာပဲ။ အကြိတ်အနယ်ကြီး ကြံစည်ကြီးစားနေစရာတောင် မလိုပါဘူး။

သိပ်ရှုပ်ထွေးလှပါတယ်ဆိုတဲ့ ပြဿနာမျိုးမှာလည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပါပဲ။ ကဲ ဘာတွေ ရှိသလဲ၊ လာခဲ့။ အကုန်လုံး မွေနှောက်စဉ်းစား။ ပြီးတော့ အသင့်တော်ဆုံးဟာကို ဒါ ဆုံးဖြတ်ချက်ပဲလို့ ချမှတ်လိုက်။ ပြီး အဲဒီဆုံးဖြတ်ချက်အတိုင်း လုပ်။ လုပ်ရင်းကိုင်ရင်းကမှ နောက်ထပ် ပြဿနာသစ်၊ အနေအထားသစ်တွေ ပေါ်လာလို့ အဲဒါတွေနဲ့ လျော်ညီစွာ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ပြင်ဖို့ လိုလာတယ်ဆိုရင် ပြင်လိုက်။ အဲဒါမှ အမှန်အကန်ဖြစ်မှာ။ အဲဒါမှ အောင်မြင်မှာ။

ခေါင်းဆောင်ဆိုတာ ပြတ်သားရတယ်။ ဒါပေမဲ့ တရားသေသမား မဖြစ်ရဘူး။ ပကတိအခြေအနေနဲ့ လျော်ညီစွာ ပြုပြင်ပြောင်းလဲနိုင်စွမ်းရှိသူလည်း ဖြစ်ရတယ်။

လုပ်ငန်းအသင်းမှာ ဥက္ကဋ္ဌဝင်လုပ်တဲ့အတွက် သားရဲအားလပ်ချိန်တွေ အများကြီး ဆုံးရှုံးသွားဖို့တော့ ရှိပါတယ်။ မိသားစုနဲ့ အတူနေရမယ့် အချိန်တွေ လျော့နည်းသွားမှာပေါ့။ ဇနီးသည်နဲ့ အပြင်ကို ညစာစားထွက်ရင်း ဒီကိစ္စကို အေးအေးဆေးဆေး ရှင်းပြသင့်တယ်။ ရာထူးတာဝန်ကြောင့် ဂုဏ်သိက္ခာ တက်လာမှာ၊ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံတွေ ရရှိလာမှာ၊ သားကိုယ်တိုင်လည်း သားရဲ ဉာဏ်စွမ်းရည်တွေ အစွမ်းကုန် ညှစ်ထုတ်ရမယ့် ဒီလုပ်ငန်းမျိုးကို တာဝန်ယူဆောင်ရွက်ကြည့်ချင်တာ၊ ဒီလို ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် သားရဲလုပ်ရည်ကိုင်ရည်တွေ လည်း ပိုထက်မြက်လာမှာ စသဖြင့် ပြည့်ပြည့်စုံစုံ ပြောပြပေါ့။

ဒီရာထူးမှာ သားဘယ်လောက်အောင်မြင်ခဲ့သလဲ၊ မအောင်မြင်ခဲ့ဘူးလဲ ဆိုတာတော့ သားတာဝန်ယူရတဲ့ သက်တမ်းကုန်ဆုံးပြီးတဲ့နောက် အသင်းထဲမှာ သားလက်ထက်က လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေ ဘယ်လောက်ကြာကြာ ဆက်လက်တည်တံ့ကျန်ခဲ့သလဲဆိုတဲ့အပေါ်မှာ မူတည်တယ်။

ဒီမှာ တစ်ခုလေး ပြောလိုက်ချင်သေးတယ်။

သားရဲ ဆောင်ရွက်ချက်တွေအတွက် တချို့မိတ်ဆွေများက ချီးမွမ်း ပြောဆိုကြတာတွေလည်း ရှိပါလိမ့်မယ်။ အဲဒါကို တည်တည်ငြိမ်ငြိမ် မှန်မှန်ကန်ကန်

ခံယူတတ်ဖို့ လိုတယ်။ ယဉ်ကျေးဖွယ်ရာ တုံ့ပြန်တတ်ဖို့ လိုတယ်။ ချီးကျူးလိုက်
လို့ တအားမြောက်သွားတယ်တို့ ဣန္ဒြေမရ ပေါ့တိပေါ့ဆ စကားမျိုးတွေ ပြန်ပြော
မိတာတို့ ဒါမှမဟုတ် ချီးကျူးစကားကို မထေမဲ့မြင်ပြုတာတို့ မလုပ်မိဖို့ သတိ
ထားရမယ်။

ချီးမွမ်းခံရကာမှ ဇာတိပေါ်ပြီး ခပ်ညံ့ညံ့ လူမှန်း လူသိခံသွားရတဲ့ လူတွေ
အများကြီး ရှိတယ်။

အသင်းဥက္ကဋ္ဌတာဝန် ထမ်းဆောင်စဉ်ကာလဟာ အဖေတို့ ကုမ္ပဏီတွေ
အပါအဝင် လုပ်ငန်းတူ ကုမ္ပဏီတွေအားလုံးအတွက် သား စေတနာ့ဝန်ထမ်း
စွမ်းဆောင်ခဲ့တဲ့ကာလလို့ မှတ်ယူရမှာပေါ့။ သားကြောင့် အားလုံးအကျိုးခံစား
ကြရမှာပဲ။

သားအနေနဲ့ ကောတွဲ။

အသင်းတာဝန်ပြီးဆုံးလို့ ကိုယ့်ကုမ္ပဏီက ဒုဥက္ကဋ္ဌအလုပ်ကိုပဲ အချိန်ပြည့်
ပြန်လည်ထမ်းဆောင်တော့မယ်ဆိုတဲ့အချိန်မှာ သားကို လစာ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း တိုး
ပေးဖို့ အဖေ စီစဉ်ထားပါတယ်။ ဥက္ကဋ္ဌက ဒုဥက္ကဋ္ဌဘဝကို ပြောင်းရတဲ့အတွက်
ထိခိုက်သွားတာလေးတွေလည်း သက်သာသွားအောင်ပေါ့။

ရယ်စရာပြောတာပါ။ အမှန်က ပေးသင့်ပေးထိုက်လို့ ပေးရမှာပါ။ လုပ်
ငန်း အသင်းဥက္ကဋ္ဌဘဝနဲ့ သားရရှိလာမယ့်အတွေ့အကြုံတွေ လုပ်ငန်းဗဟုသုတ
တွေ၊ ဆက်ဆံရေးစွမ်းရည်ထက်မြက်လာမှာ လုပ်ငန်းအဆက်အသွယ်သစ်တွေ
တိုးလာမှာတွေနဲ့ ချိန်ထိုးကြည့်ရင် အဲဒီ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းက တကယ်ထိုက်ထိုက်
တန်တန် တိုးပေးသင့်တာ အမှန်ပါ။

သားရဲ့ လုပ်ငန်းအသင်းထဲက
အသင်းဝင်တစ်ဦးဖြစ်တဲ့

အဖေ

၃၀

ဘက်စုံပြည့်ဝတဲ့ဘဝ

လုပ်ငန်း အကြီးအကဲတစ်ယောက်အနေနဲ့ တာဝန်ကြီးလေးတာ မှန်ပေမယ့် တစ်ဘဝလုံး အလုပ်ထဲမှာ နစ်မြုပ်မနေစေဖို့ အရေးကြီးတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ ဆိုတော့ လူတစ်ယောက်ရဲ့ဘဝမှာ တန်ဖိုးထားအပ်တဲ့အရာတွေ အများကြီး ရှိသေးတာကိုး။

ဘက်စုံပြည့်ဝတဲ့ဘဝ

သား

ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌခန့်အပ်ခံရပြီးကတည်းက သားကို သားရုံးခန်းနဲ့ ဖောက်သည်တွေရဲ့ ရုံးခန်းများမှာပဲ အမြဲလိုတွေ့ရတာအဖေသတိပြုမိတယ်။ ဒီအတွက် အဖေဝမ်းသာပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ တစ်ချိန်တုန်းကဆိုရင် အဖေစိတ်ထဲမှာ သားအလုပ်ခွင်ကို နေ့စဉ်မှန်မှန် လာလောက်အောင်မှ စိတ်ဝင်စားပါ့မလားလို့တောင် စိုးရိမ်ခဲ့ရဖူးတာကိုး။

ကုမ္ပဏီခွဲတွေက များတော့ ကုမ္ပဏီချုပ်အကြီးအကဲလုပ်သူအနေနဲ့ လုပ်ငန်းတွေအားလုံး မျက်ခြည်မပြတ်အောင်ဆိုရင် နေ့စဉ် အချိန်နာရီအများကြီးပေးနေရမှာပေါ့။ ဒီနေရာမှာ သားအတွက် အရေးကြီးတဲ့အချက်တစ်ခု သတိပြုဖို့ ပြောချင်တယ်။ အဲဒါက ရှိသမျှအလုပ်အားလုံး သားတစ်ယောက်တည်းချည်း သိမ်းကျုံးမလုပ်နိုင်ဘူးဆိုတဲ့အချက်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ တစ်ကြောင်းက အချိန်မရှိတာ။ ပိုအဓိကကျတဲ့ နောက်တစ်ကြောင်းက လက်အောက်လုပ်သားတွေရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုအရည်အသွေးတွေကိုလည်း ရယူသုံးစွဲဖို့ လိုအပ်တာ။

လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခု အောင်အောင်မြင်မြင် လည်ပတ်နေနိုင်ဖို့အတွက် အကြီးအကဲလုပ်သူအနေနဲ့ သူ့ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းဌာနခွဲအသီးသီးမှာ အရည်အချင်းပြည့်ဝသူတွေကို တာဝန်ခွဲဝေပေးထားနိုင်ဖို့ လိုတယ်။ အဖေတို့ဆီမှာတော့ ဒီကိစ္စအဆင်ပြေပြီးသားပါ။ လူကောင်းတွေ သူ့နေရာနဲ့သူ ရှိပြီးဖြစ်တယ်လို့ အဖေယုံကြည်တယ်။

ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲအတွက် (လောလောဆယ် သားအတွက်) နောက် တစ်ချက်အရေးကြီးတာက ဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်းတွေ ပွင့်နေဖို့။ သား နဲ့ သားအောက်က မန်နေဂျာအဆင့်ဆင့် သို့မဟုတ် စီမံခန့်ခွဲရေးအပိုင်း တာဝန် ရှိပုဂ္ဂိုလ်အဆင့်ဆင့်ကြား ဆက်သွယ်မှု။ သားနဲ့ ကုမ္ပဏီဖောက်သည်တွေကြား ဆက်သွယ်မှု။ ဒါတွေ ချောချောမွေ့မွေ့ သွက်သွက်လက်လက် ရှိနေရမယ်။

အဲဒီအတွက် အချိန်ပေးရမှာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ အလုပ်ကို စနစ်တကျ ခန့်ခွဲ လုပ်ကိုင်တတ်မယ်ဆိုရင် အဲဒီဆက်သွယ်မှုလုပ်ငန်းအစုစုအတွက် တစ်ပတ်မှာ နာရီနှစ်ဆယ်နဲ့ လုံလောက်နိုင်တယ်။ လုံလောက်မှလည်း ဖြစ်မယ်။ ဘာကြောင့် လဲဆိုတော့ သားမှာ စီမံခန့်ခွဲရေး အစည်းအဝေးတွေ တက်ရဦးမယ်။ စက်ရုံ အလုပ်ရုံတွေမှာ စက်ပစ္စည်းသစ် တိုးချဲ့တပ်ဆင်တဲ့ကိစ္စလို အရေးကြီးလုပ်ငန်း အစိတ်အပိုင်းမျိုးမှာလည်း ကိုယ်တိုင် လိုက်ကြီးကြပ်ရဦးမယ်။ ပြီးတော့ ကုန် ပစ္စည်း အမျိုးအစားသစ်တွေ ထုတ်လုပ်ဖို့အတွက် အကြံဉာဏ်ထုတ်တာ၊ ဆွေး နွေးတိုင်ပင်တာ၊ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံး ဆက်လက်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ဖို့အတွက် စီမံ ကိန်း စီမံချက်တွေ ချမှတ်တာ အစရှိတဲ့ လုပ်ငန်းတာဝန်တွေ ရှိသေးတယ်။ ဒါတွေ အတွက်လည်း တစ်ပတ်မှာ နာရီနှစ်ဆယ်ထက်မနည်း ထားပေးရဦးမယ်။

လုပ်ငန်းခွင် လူမှုဆက်ဆံရေးပိုင်းမှာ နာရီနှစ်ဆယ်၊ လုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့ နောက်ထပ် ဖွံ့ဖြိုးအောင် တီထွင်ကြံဆမှုအပိုင်းမှာ နာရီနှစ်ဆယ်။

လုပ်ငန်းအကြီးအကဲ နံပါတ်တစ် လုပ်မယ့်လူတစ်ယောက်ဟာ အဲဒီ နှစ် ပိုင်းလုံးကို နိုင်နိုင်နင်းနင်း ကိုင်တွယ်နိုင်ရတယ်။ တချို့ပုဂ္ဂိုလ်တွေက အစိတ် အပိုင်းတစ်ခုမှာသာ ကျွမ်းကျင်တယ်။ ကျန်တာမှာ အားနည်းတယ်။ ဒီလူမျိုး ဟာ လုပ်ငန်းရဲ့ တစ်ထောင့်တစ်ကဏ္ဍကိုသာ ကြီးမှူးနိုင်တဲ့ ဒုတိယတန်း အကြီး အကဲလောက်ပဲ ဖြစ်နိုင်တယ်။ အကြောင်းကြောင်းကြောင့် နံပါတ်တစ် ရာထူး ရလာခဲ့ရင်လည်း မနိုင်ဝန်ထမ်းနေရတဲ့အတွက် သူကိုယ်တိုင် စိတ်ချမ်းသာမှာ မဟုတ်ဘူး။ သူ တာဝန်ယူထားတဲ့လုပ်ငန်းကြီးလည်း အောင်မြင်ကြီးထွားနိုင် မှာ မဟုတ်ဘူး။

တကယ်ဦးစီးဦးဆောင်ပြုနိုင်တဲ့ နံပါတ်တစ် ပုဂ္ဂိုလ်စစ်စစ် ဖြစ်ဖို့အတွက် အမြင်ကျယ်ဖို့ လိုတယ်။ ပညာဗဟုသုတရှိဖို့ လိုတယ်။ လုပ်ငန်းကဏ္ဍစုံမှာ နဲ့ စပ် ကျွမ်းကျင်ဖို့ လိုတယ်။ သန်ရာသန်ရာချည်း လုပ်နေလို့ မရဘူး။ အဖေနဲ့အတူ အလုပ်လုပ်ခဲ့တဲ့ ကာလတစ်လျှောက် သားစိတ်မပါတဲ့ အလုပ်တွေ၊ မကြိုက်တဲ့ အလုပ်တွေ အတော်များများ အဖေအတင်းလုပ်ခိုင်းခဲ့တာ သားမှတ်မိဦးမှာပေါ့။

အဖေ တမင်ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ ခိုင်းခဲ့တာ။ လုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ မသိတာ မရှိ၊ မလုပ်ဖူးတာ မရှိဆိုတာမျိုး ဖြစ်စေချင်လို့ပဲ။ သား နောင်တစ်နေ့ ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌ လုပ်တဲ့အခါ လုပ်ငန်းကိစ္စ တကယ်တတ်သိနားလည်တဲ့ ဥက္ကဋ္ဌ စစ်စစ် ဖြစ်စေချင် လို့ပဲ။ ခုတော့ အဲဒီတစ်နေ့ဟာ ရောက်လာခဲ့ပြီ။ ကုမ္ပဏီရဲ့ အမြင့်ဆုံး ရာထူး တာဝန်မှာ သားထမ်းဆောင်နေပြီ။ ဒီအချိန်မှာ အဖေတစ်ခုပဲ မေတ္တာရပ်ခံချင် တယ်။ (သားက ဥက္ကဋ္ဌဆိုတော့ မေတ္တာရပ်ခံရုံပဲ တတ်နိုင်တယ်။ ခိုင်းလို့ မရ တော့ဘူးလေ။) ဘာမေတ္တာရပ်ခံချင်သလဲဆိုတော့ အဖေတို့ တည်ထောင်ခဲ့သမျှ လုပ်ငန်းတွေကို ဆက်လက်ထိန်းသိမ်းအကောင်အထည်ဖော်ဖို့ပါပဲ။

ကိုယ့်လုပ်ငန်းကိုင်ငန်းတွေရဲ့ အခြေအနေအရပ်ရပ်ကို မျက်ခြည်မပြတ် ပါစေနဲ့။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းကိုင်ငန်းတွေနဲ့ ဆက်စပ်နေတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေ အရပ်ရပ်ကိုလည်း မပြတ်သတိရှိနေပါစေ။ အဲဒါမှသာ အဖေတို့ လုပ်ငန်းတွေ ဆက်လက်ရှင်သန်မယ်။ လုပ်ငန်းတူ ကုမ္ပဏီတွေနဲ့ ပြိုင်ဆိုင်ရပ်တည်နေနိုင်မယ်။

သားတက္ကသိုလ်ကျောင်းသားဘဝလောက်ကနေ ဒီကနေ့ ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်လာတဲ့အထိ တိုးတက်လာခဲ့တဲ့ ကာလတစ်လျှောက် သားလေ့လာဆည်းပူး ခဲ့တဲ့၊ သားနဲ့ အဖေနဲ့ ပြောဆိုဆွေးနွေးခဲ့ဖူးကြတဲ့ ဘာသာရပ်တွေအကြောင်း ပြန် သုံးသပ်ကြည့်ရအောင်။

သား တက္ကသိုလ်တက်စက လုပ်ငန်းပညာဆိုင်ရာ ဘာသာရပ်တွေချည်းပဲ ယူမယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့တာမှတ်မိသေးလား။ ဒါပေမဲ့ သိပ်မကြာခင်မှာပဲ ဘာသာ ရပ် နယ်ပယ် သည့်ထက်ကျယ်ကျယ်ယူမှ ဖြစ်မယ်လို့ သား သဘောပေါက်လာ တယ်။ အဲဒါကြောင့် နောက်ပိုင်းမှာ အထွေထွေ စီးပွားရေးဘာသာရပ်တွေပါ သား လေ့လာတယ်။ နိုင်ငံရေး သိပ္ပံပညာ၊ စက်မှုကုန်ထုတ်ဆက်ဆံရေး၊ အင်္ဂလိပ်စာ၊ သမိုင်းနဲ့ နက္ခတ္တဗေဒဘာသာတွေပါ သား သင်ဖြစ်ခဲ့တယ်။ သားရဲ့ ပညာဗဟု သုတ နယ်ပယ်က အများကြီးကျယ်ဝန်းသွားခဲ့တာပေါ့။ ဒါတွေသာ မသင်ခဲ့ရင် ကျောင်းဆင်းလာတဲ့အချိန်မှာ သား ငွေစာရင်းတစ်ခု ရေးဆွဲတတ်ရုံ၊ သူများ ဆွဲ ထားတဲ့ ငွေစာရင်းတစ်ခုကို ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာကြည့်တတ်ရုံအပြင် တခြားဘာမှ ပို ပြီး တတ်မှာမဟုတ်ဘူး။

ဘွဲ့ရပြီး အလုပ်ထဲ ရောက်လာတော့ တက္ကသိုလ်မှာ စာဖတ်ရလွန်းလို့ စာ အုပ်ဆိုရင် မကြည့်ချင်လောက်အောင် ဖြစ်နေတဲ့ သားကို အဖေက (အထက် လူ ကြီး အနေနဲ့) စာတွေ အတင်းဖတ်ခိုင်းပြန်တယ်။ သားဖတ်သင့်တဲ့ စာအုပ်တွေ

ရွေးပြီး စာအုပ်စင်မှာ တင်ပေးခဲ့တယ်။ စာသင်ကျောင်းက စခဲ့တဲ့သားရဲ့ ပညာရေးကို ဆက်ပြီး မွမ်းမံတိုးချဲ့ပေးတာပါ။

လူအတော်များများရဲ့ ပညာရေးဟာ စာသင်ကျောင်းမှာပဲ ပြီးဆုံးခဲ့ကြတာ။ ပညာရေး ရပ်ရင် ဖွံ့ဖြိုးမှုလည်း ရပ်ပြီပေါ့။ လူတွေဟာ ဘဝအတွေ့အကြုံကလည်း သင်ခန်းစာရ ပညာရပြီး ဖွံ့ဖြိုးတန်သလောက် ဖွံ့ဖြိုးနိုင်ကြတာ မှန်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျောင်းမှာ ပညာသင်တာလောက်၊ ဒါမှမဟုတ် ကိုယ်တိုင် စာအုပ်တွေ ဖတ်ရှုလေ့လာတာလောက်တော့ အသိပညာ တစ်တုံးတစ်ခဲ ဘယ်ရနိုင်ပါ့မလဲ။

စာအုပ်ကောင်းတွေဟာ လူတွေရဲ့ ဘဝကို ပြောင်းလဲပစ်နိုင်တယ်။ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဘဝကို ဘယ်စာအုပ် မဖတ်မီကာလနဲ့ ဖတ်ပြီးကာလ ဆိုပြီး တောင် ပိုင်းခြားပြောဆိုနိုင်တာမျိုး ရှိတယ်။ စာအုပ်ဟာ လူကို လမ်းသစ်ဖွင့်ပေးနိုင်တယ်။ အသိအမြင်လင်းသွားအောင် လုပ်ပေးနိုင်တယ်။ ကလို့ဒ် ဟော့ (ပ) ကင်း (စ) ရဲ့ ကြော်ငြာလောက ကျွန်တော့်ဘဝ စာအုပ်ကို ဖတ်ရတုန်းက သား ဘယ်လောက်တက်ကြွသွားခဲ့သလဲ၊ သတိရဦးမှာပေါ့။

သားနဲ့ အဖေ ခရီးတွေလည်း အများကြီးပဲ အတူတူသွားခဲ့ကြတယ်။ အဖေနဲ့ နိုင်ငံခြားကို ပထမဆုံးအခေါက် စလိုက်တော့ သား အသက် ၁၂ နှစ်လောက်ပဲ ရှိသေးတယ်။ အဲဒီတုန်းက သား တအံ့တဩနဲ့ မေးတာ မြန်းတာ မှတ်ချက်ချတာ တွေ နားထောင်ပြီး အဖေ သိပ်သဘောကျခဲ့ရတာပေါ့။ အခု နှစ်ပေါင်း နှစ်ဆယ်လောက် ကြာပြီးတဲ့အချိန် အဖေတို့နဲ့ လုပ်ငန်းကိစ္စ ဆက်စပ်ပတ်သက်တဲ့ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတွေက အကြီးအကဲ ပုဂ္ဂိုလ်များရဲ့ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ပုံ သဘာဝတွေအကြောင်း သား စိတ်ဝင်တစား လေ့လာမှတ်သားတာ စိစစ်ဝေဖန်တာတွေ လုပ်နေတာတွေ ရပြန်တော့ အဖေ ပိုပြီးတောင် သဘောကျရသေးတယ်။ ငါ့သားဟာ အသစ်အသစ်တွေ လေ့လာမှတ်သားဖို့ အမြဲ အဆင်သင့်ရှိနေပါကလား။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းယန္တရားတွေ တိုးတက်သွက်လက်နေစေလိုတဲ့ ဆန္ဒနဲ့ အမြဲတက်ကြွနေပါကလားဆိုပြီး အဖေ ဝမ်းမြောက်ရပါတယ်။

ခရီးသွားခြင်းက သားရဲ့ ဗဟုသုတနယ်ပယ်ကို ချဲ့ထွင်ပေးခဲ့တယ်။ လူတွေရဲ့ သဘောသဘာဝတွေကိုလည်း ပိုသိနားလည်စေခဲ့တယ်။ ဒါက လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုအတွက် အလွန်အရေးကြီးတဲ့ အခြေခံအရည်အသွေးတစ်ခုပါပဲ။ လုပ်ငန်းဆိုတာ လုပ်သားတွေရယ်၊ စားသုံးသူတွေရယ်နဲ့ ရပ်တည်ရတာ မဟုတ်လား။ လူ့သဘော လူ့သဘာဝကို နားမလည်ရင် လုပ်ငန်းတစ်ခု အောင်မြင်အောင် ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။

နောက်ပိုင်းကာလမှာ အဖေတို့ ခရီးအတူသွားရင်း စီမံခန့်ခွဲရေးဆိုင်ရာ ပြဿနာတွေအကြောင်းလည်း အများကြီး ဆွေးနွေးဖြစ်ခဲ့ကြတယ်။ ဆွေးနွေးပွဲအတော်များများက ကနူးလှေပေါ်မှာတင် ကျင်းပဖြစ်ခဲ့တယ် မဟုတ်လား။ အဖေက ကနူးလှေ လှော်ရတာ၊ သဘာဝ တောတောင်ရေမြေတွေကြား ကျက်စား သွားလာရတာ သိပ်ပျော်တယ်။ အထူးသဖြင့် သားနဲ့အတူသွားရတော့ ပိုပျော်တယ်။ သားမှာလည်း သဘာဝလောကကြီးကို နှစ်သက်ခံစားတတ်တဲ့ စိတ်ဓာတ်တစ်ခု ပါလာတာ အင်မတန်ဝမ်းသာစရာပဲ။ ရှုပ်ထွေးနောက်ကျိနေတဲ့ ဦးနှောက်ကို သန့်ရှင်းကြည်လင်သွားအောင် လုပ်ပေးတဲ့နေရာမှာ တိတ်ဆိတ်အေးချမ်းတဲ့ တောတောင်ပတ်ဝန်းကျင်လောက် စွမ်းတဲ့အရာ မရှိဘူး။

ဒီလို ကနူးလှေခရီးတစ်ခေါက်မှာ သားကို အဖေပြောပြခဲ့ဖူးတာ တစ်ခုမှတ်မိဦးမလား မသိဘူး။

သိပ်ခက်ခဲတဲ့ ပြဿနာတွေ အဖြေရှာရာမှာ အဖေသုံးတတ်တဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခု။

တစ်ခါတစ်ရံ တချို့ပြဿနာတွေဟာ ဘယ်လိုမှ အဖြေရှာမရဘဲ ခေါင်းထဲ ပတ်ချာလည်နေတတ်တယ်။ အဲဒီအခါမျိုးမှာ ပြဿနာရော၊ ပြဿနာနဲ့ ပတ်သက်သမျှ အချက်အလက်တွေပါ မသိချင်ယောင်ဆောင်နေလိုက်၊ မေ့ထားလိုက်ပြီး ကနူးလှေ သွားလှော်တာ၊ ငါးမျှားတာ၊ ဒါမှမဟုတ် အမဲပစ်တာ တစ်ခုခု သွားလုပ်နေလိုက်တယ်။ ဒါဟာ မသိစိတ် (subconscious mind) ကို ခိုင်းထားတာလို့လည်း ဆိုနိုင်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အပေါ်ယံကြောအားဖြင့် မေ့ထားတယ်ဆိုပေမယ့် စိတ်အတွင်းပိုင်းကတော့ ပြဿနာအဖြေရှာတဲ့အလုပ်ကို သူ့ဘာသာ ဆက်လုပ်နေတာကိုး။ တစ်နည်းပြောရရင် ကိုယ်က လျှောက်ဆော့နေတဲ့ အချိန် ကိုယ့်အလုပ်တွေကို သီးခြားကိုယ်ပိုင်ကွန်ပျူတာတစ်လုံးကို လုပ်ခိုင်းထားခဲ့တာနဲ့လည်း တူတယ်။ ဒီကွန်ပျူတာက တကယ်လည်း စိတ်ချရတယ်။ အဖေအတွေ့အကြုံအရတော့ သူ ဖြေရှင်းမပေးနိုင်တဲ့ ပြဿနာ မရှိဘူး။ ငါးမျှားခရီး ဒါမှမဟုတ် အမဲလိုက်ခရီးပြီးဆုံးခါနီးလောက်ဆိုရင် ပြဿနာရဲ့ အဖြေက ခေါင်းထဲ အလိုလိုပေါ်လာတယ်။ ပြဿနာဖြေရှင်းဖို့ အသင့်တော်ဆုံး နည်းလမ်းကို ရှာတွေ့တယ်။ ဝေခွဲမရတဲ့ကိစ္စမျိုးဆိုရင်လည်း ယတိပြတ် ဆုံးဖြတ်ချက် ကျသွားတယ်။ သဘာဝ ယန္တရားက ဖြေရှင်းပေးသွားတဲ့ သဘောပဲ။

လုပ်ငန်းအကြီးအကဲတစ်ယောက်အနေနဲ့ တာဝန်ကြီးလေးတာ မှန်ပေမယ့် တစ်ဘဝလုံး အလုပ်ထဲမှာ နစ်မြုပ်မနေစေဖို့ အရေးကြီးတယ်။ ဘာကြောင့်လဲ

ဆိုတော့ လူတစ်ယောက်ရဲ့ဘဝမှာ တန်ဖိုးထားအပ်တဲ့အရာတွေ အများကြီး ရှိသေးတာကိုး။

ဥပမာ- မိတ်ဆွေသင်္ဂဟ ဆိုပါစို့။

သားမှာ အလုပ်ခွင်ထဲ ရောက်ပြီးမှ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းသစ်တွေ တိုးလာတာ၊ ကျောင်းတုန်းက သူငယ်ချင်းအတော်များများနဲ့လည်း အဆက်အသွယ် မပြတ် ရှိနေတာတွေ ရတော့ အဖေဝမ်းသာတယ်။ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းကို အဖေ ဘယ်လောက်တန်ဖိုးထားတယ်ဆိုတာ သား အသိပဲ။

နောက်တစ်ခုက မိသားစု။

မိသားစုနဲ့အတူ သား ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင် နေတတ်တာ၊ နောင် ဒီလိုပဲ သိုက်သိုက် ဝန်းဝန်း နေသွားလိမ့်မယ်လို့ မြင်ရတာ အဖေတို့အတွက်တော့ အင်မတန် ကို စိတ်ကြည်နူးစရာတစ်ခုပါပဲ။ အလုပ်နဲ့ မိသားစုကြားမှာ အချိန်ကို သင့်တင့်လျောက်ပတ်စွာ ခွဲဝေသုံးစွဲနိုင်တာ ချီးကျူးစရာပါ။ ပုဂ္ဂိုလ်အတော်များများမှာ သူတို့ ကိုယ်တိုင်တော့ ဟိုးအထက်ကို တစ်ထစ်ပြီး တစ်ထစ် တက်သွားနိုင်ကြပါရဲ့။ ဇနီးသားသမီးတွေကတော့ အဖေကြီး အလုပ်ထဲ နစ်မြုပ်သွားတဲ့အတွက် အများကြီး ထိခိုက်ဆုံးရှုံးကြရတယ်။ အလုပ်ခွင်ထဲမှာ အချိန်နာရီတွေ ပိုကြာလာတာနဲ့အမျှ မိသားစုဘက်ကို လစ်ဟင်းသထက် လစ်ဟင်းလာတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ မိဘက အလုပ်ကြီးအကိုင်ကြီး လုပ်နေပြီး သားသမီးက မူးယစ်ဆေးစွဲနေတယ်၊ ပျက်စီးလေလွင့်နေတယ်ဆိုတာမျိုးတွေ ဖြစ်တတ်ကြတာ။ သားသမီးဘဝ ပျက်စီးသွားပြီဆိုရင် တစ်ဖက်က ကိုယ်ကြိုးစားတည်ဆောက်ထားတဲ့ အောင်မြင်မှု မှန်သမျှ အချည်းနှီး အလဟဿဖြစ်ရတော့တာပဲ။

ဒါကြောင့် အလုပ်လည်း လုပ်ပါ။ မိသားစုကိုလည်း ပြန်လှည့်ကြည့်ပါလို့ အဖေပြောချင်တယ်။ အခု သားမှာလည်း သားသမီးတွေ ရှိနေပြီ။ ဒီအချိန်မှာ အဖေတစ်ခုအလေးအနက်အကြံပေးချင်တယ်။ ကလေးတွေနဲ့အတူ ငါးမျှားထွက်ဖို့။ လူ့ဘဝမှာ ဒါ့ထက်အရေးကြီးတဲ့အလုပ် သိပ်များများမရှိဘူးဆိုတာ နောက်တော့ သား သိလာလိမ့်မယ်။ ကလေးတွေ အခုလောက် ငယ်တုန်းမှာကို ခေါ်သွားစမ်းပါ။ ငါးအကောင်ကြီး ဖမ်းမိဖို့ မဟုတ်ဘူး။ တို့ငယ်ငယ်တုန်းက အဖေကြီးနဲ့အတူ ငါးမျှားထွက်ကြတယ်ဆိုတာလေး သူတို့ခေါင်းထဲ ရှိသွားဖို့။ သားကို အဖေလိုသာမက သူတို့ရဲ့ အရင်းနှီးအခင်မင်းဆုံး မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းကြီး တစ်ယောက်အဖြစ်ပါ ချစ်သွား တွယ်တာသွားလိမ့်မယ်။

ကလေးတွေမှာ မိဘရဲ့မေတ္တာရိပ်ကို ခိုလှုံခွင့်ရဖို့ သိပ်လိုတယ်။ မိဘရဲ့

မေတ္တာနဲ့ နွေးထွေးနေတဲ့ ကလေးတစ်ယောက်ဟာ မိဘစိတ်မချမ်းမသာ ဖြစ်မယ့် အလုပ်မျိုးကို မလုပ်ရကောင်းမှန်း သိတယ်။ ရှောင်ကြဉ်တတ်တယ်။ အဲဒီလို ရှောင်ကြဉ်ခြင်းအားဖြင့် သူတို့ဘဝ မပျက်စီးအောင် သူတို့ထိန်းကျောင်းနိုင်ကြတယ်။

လူငယ်လူရွယ်တွေဟာ စိတ်လှုပ်ရှားတက်ကြွမှုကို နှစ်သက်ခံမင်တတ်ကြတယ်။ ဒါကို သိတဲ့အတွက် အဖေတုန်းက သားကို စိတ်လှုပ်ရှားတက်ကြွစရာ အလုံအလောက် ဖန်တီးပေးခဲ့တာပေါ့။ ရေစီးကြမ်းတဲ့ မြစ်ထဲမှာ ကနူးလှေသွားလှော်တာတို့၊ လေယာဉ်မောင်းသင်တာတို့ အဖေလုပ်ပေးခဲ့တယ်။ လေယာဉ်မောင်းသင်တော့ သားအသက် ၁၆ နှစ်ပဲ ရှိသေးတယ်မဟုတ်လား။ သား အမေဆိုရင် အကြီးအကျယ် စိတ်တွေပူလို့လေ။ အဖေနဲ့ သားအဖို့ကတော့ စွန့်စားခန်းပဲပေါ့။

လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဘဝမှာ ဝါသနာအလုပ်တွေဟာလည်း အရေးပါတယ်။ တကယ်လည်း တန်ဖိုးရှိတယ်။ အလုပ်ပင်ပန်းတဲ့ ဦးနှောက်တစ်ခုအတွက် သူတို့က အပန်းဖြေမှု ပေးတယ်။ အပြောင်းအလဲလည်း ဖြစ်စေတယ်။ ဦးနှောက်ဆိုတာ အခါအားလျော်စွာ အနားယူရမှ အလုပ်ချိန်မှာ အင်ပြည့်အားပြည့် လှုပ်ရှားနိုင်တယ်။ တစ်နေ့မှာ ၂၄ နာရီတောက်လျှောက် အလုပ်ချည်း လုပ်နေရင် ဦးနှောက်အရည်ပျော်သွားလိမ့်မယ်။ အလုပ်ရယ်၊ ဝါသနာရယ်၊ မိသားစုရယ်၊ ကိုယ်လက်လှုပ်ရှား အားကစားရယ်အတွက် အချိန်ကို သင့်တင့်မျှတစွာ ပေးနိုင်တဲ့လူဟာ စိတ်ရောကိုယ်ပါ ကျန်းမာချမ်းသာတယ်။ သူ့ဘဝဟာလည်း ထိုက်တန် နေပျော်တဲ့ဘဝဖြစ်တယ်။ ဒီလို ဦးနှောက်အာဟာရမျှတပြီး ခေါင်းထဲမှာ အမှိုက်သရိုက် ကင်းစင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းအကြီးအကဲမျိုးကို ယှဉ်ပြိုင်အနိုင်ယူဖို့ လုံးဝမလွယ်ဘူး။

တချို့ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲတွေက ထိပ်ပိုင်းမှာ နေရတာ သိပ်အထီးကျန်နိုင်တယ်လို့ ဆိုတတ်ကြတယ်။ အဖေအမြင်တော့ ဒါက သူတို့ရဲ့ စရိုက်သဘာဝ၊ သူတို့အပြုအမူနဲ့ပဲ ဆိုင်တယ်လို့ ဆိုချင်တယ်။ လက်အောက်လုပ်သားတွေကို မိတ်ဆွေများအဖြစ်ပါ ရင်းရင်းနှီးနှီး ခင်ခင်မင်မင် ပေါင်းသင်းဆက်ဆံခဲ့သူ၊ ကုမ္ပဏီရဲ့ ထိပ်ဆုံးနေရာရောက်တဲ့အထိ ရာထူးလှေကားထစ်တွေ အဆင့်ဆင့်တက်လာခဲ့တဲ့ ခရီးတစ်လျှောက် မိတ်ဟောင်းတွေကို မစွန့်ခွာခဲ့သလို မိတ်သစ်လည်း အမြဲရှာခဲ့သူ ဖြစ်မယ်ဆိုရင်တော့ ထိပ်ဆုံးထက် မြင့်တဲ့နေရာရောက်ဦးတော့ အထီးကျန်စရာ အကြောင်းမရှိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ တချို့ပုဂ္ဂိုလ်တွေကတော့

အထီးကျန်ခြင်းကိုပဲ ဂုဏ်ယူစရာတစ်ခုလို ယူဆတတ်ကြတယ်။ အကြီးအကဲဆိုတာ တသီးတခြားနေရမယ်၊ အလုပ်ထဲမှာ နစ်မြုပ်နေရမယ်၊ မိသားစုအတွက် အချိန်ပေးမနေနိုင်ဘူး၊ အပန်းဖြေမှု ပျော်ပါးမှုတွေ ကိုယ့်အတွက် မဟုတ်ဘူးဆိုတာမျိုး ခံယူနေတတ်ကြတယ်။ အဲဒါ လုံးဝ အားမကျသင့်တဲ့ အယူအဆပဲ။ တန်ခိုးဩဇာကို အကြောင်းပြုပြီး အတ္တမာန လွန်ကဲရာက ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ ကိုယ့်ကိုကိုယ် နှိပ်စက်ဖျက်ဆီးမယ့် အယူအဆ။ ဒါ လုံးဝမှားတယ်။

ဒီအယူအဆမျိုး ခေါင်းထဲ အဝင်မခံနဲ့။

တကယ်တော့ လူ့ဘဝမှာ ဘယ်ကိစ္စမှ အလွန်အကျွံ မကောင်းဘူး။ ဘက်စုံမျှတအောင် ချိန်ဆလုပ်ကိုင် နေထိုင်တတ်တာ အကောင်းဆုံးပဲ။

အဲဒီတော့ အလုပ်ကို လုပ်ပါ။ ပို၍ပို၍ ကျွမ်းကျင်လိမ္မာအောင် ကြိုးစားပါ။ မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းကောင်းတွေလည်း လက်နှစ်ဖက် ခြေနှစ်ဖက်လုံးနဲ့ ရေတွက်ယူရအောင် စုဆောင်းပါ။ ကိုယ့်ကျန်းမာမှုနဲ့ မိသားစုရဲ့ သာယာချမ်းမြေ့မှုကိုလည်း ဂရုစိုက်ပါ။ အဲဒါမှသာ သားရဲ့ ဘဝဟာ တကယ်အောင်မြင်တဲ့ ဘဝ ရေရှည်စိတ်ချမ်းသာနိုင်တဲ့ဘဝ ဖြစ်လိမ့်မယ်လို့ အဖေတိုက်တွန်းလိုက်ချင်တယ်။

အလားတူဘဝမျိုးတစ်ခု ကြိုးစားတည်ဆောက်ခဲ့ဖူးတဲ့

အဖေ

၃၁

လုံးလုံးလျားလျား ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ်မှာ

“ညစာစားပွဲသတင်၌ ပြုမူကျင့်ကြံသကဲ့သို့ ဘဝ၌ ပြုမူကျင့်ကြံပါ။ စားဖွယ် တစ်စုံတစ်ရာသည် စားပွဲတစ်လျှောက် လှည့်လာသည့်အခါ သင့်ထံသို့လည်း ဆိုက်ရောက်ပါလိမ့်မည်။ သည်အခါတွင်မူ လက်ကိုဆန့်ကာ သင့်အတွက် တစ်စိတ် တစ်ဒေသကို ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့စွာ ထည့်ယူပါ။ ထို့နောက် ထိန်းသိမ်းမထားပါနှင့်။ အခြားသူများထံ ဆက်၍သွားပါစေ”

လုံးလုံးလျားလျား ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ်မှာ

သား

အဖေ အနားယူတဲ့အထိမ်းအမှတ်အဖြစ် မနေ့ညက နှုတ်ဆက်ဧည့်ခံပွဲတစ်ခု ကျင်းပပေးတာ သားကို ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ပျော်စရာကောင်းတဲ့ ပွဲတစ်ပွဲ ပါပဲ။

သားက အဖေ့ကို အနားယူပြီးတဲ့နောက်ပိုင်းမှာလည်း ကုမ္ပဏီဒါရိုက်တာ လူကြီးတစ်ဦးအဖြစ် ဆက်လက်ပြီး ကြီးမှူးပါဝင်ပေးပါ။ အဖေအတွက် ဒါရိုက်တာ ရုံးခန်းတစ်ခုလည်း ဆက်ပြီးထားပါ။ လုပ်ငန်းများနဲ့ ပတ်သက်လို့လည်း စတိသဘောလောက်ဖြစ်စေ အခါအားလျော်စွာ ဝင်ညွှန်ကြားပေးပါလို့ ဖိတ်ခေါ်တဲ့အတွက်လည်း အဖေ ဝမ်းသာရပါတယ်။ ကျေးဇူးလည်း တင်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ဘယ်သူမဆို အရေးပါအရာဝင်ချင်ကြတာချည်းပါပဲ။ အဖေလည်း ဒီသဘောနဲ့ မကင်းပါဘူး။ အရေးတယူပြုခံရရင် ကျေနပ်တတ်တာပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ တဒင်္ဂစိတ် ကျေနပ်မှုကို အဖေတို့ ကြည့်နေလို့မဖြစ်ဘူး။ ရေရှည်အတွက် သင့်မသင့်ကို စဉ်းစားရလိမ့်မယ်။

မိသားစု စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးတွေ ဓားမဦးချ လုပ်ကိုင်အောင်မြင်ခဲ့ကြသူတွေဟာ လူတော်တွေပါပဲ။ တကယ်တော်ခဲ့လို့သာ လက်ဖဝါး ခြေဖဝါးကနေ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေ ဖြစ်လာကြတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ နောက်ပိုင်းကာလကျတော့ သူတို့လုပ်ပုံကိုင်ပုံတွေက အံ့ဩစရာကောင်းလောက်အောင် အလွဲလွဲ အချော်ချော်တွေ ဖြစ်ကုန်တတ်ကြတယ်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်း ကိုယ်ပြန်ဖျက်ရာရောက်တဲ့ အလုပ်မျိုးတွေ လုပ်လာတတ်ကြတယ်။

အဓိက အမှားကတော့ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ဘယ်တော့မှ မသေမယ့်ပုဂ္ဂိုလ် တွေလို မှတ်ယူနေမိခြင်းပဲ။ လူက တောင်ဝှေးထောက်ပြီး သွားနေရပြီ။ ခေါင်းက လည်း တနင်္ဂနွေလား တနင်္လာလား ခွဲခြားမိလောက်အောင်တောင် ကြည်ကြည် လင်လင် မရှိတော့ဘူး။ ဒါပေမဲ့ ငါမှ မကြီးကြပ်ရင် ဒီအလုပ်ကြီး လည်ပတ်နိုင် မှာ မဟုတ်ဘူးလို့ ယူဆနေတယ်။ ဘယ်သူ့ကိုမှ တာဝန်လွှဲမပေးဘူး။ အဲဒီ တော့ လုပ်ငန်းက ကြီးကြပ်သူမရှိတဲ့ လုပ်ငန်းလို ဖြစ်လာတယ်။ နောက်ဆုံးကျ ပျက်တာပဲ။ တကယ်တော့ ဒီလူတွေဟာ ငယ်စဉ်က အဲဒီခေါင်းမာတဲ့ စိတ်ဓာတ် တွေနဲ့ပဲ ကျားကုတ်ကျားခဲ အလုပ်လုပ်ပြီး တက်လာခဲ့ကြတာ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီ တုန်းက သူတို့ကို မြှင့်တင်ပေးခဲ့တဲ့ ဒီစိတ်ဓာတ်ဟာ အိုမင်းမစွမ်းချိန်မှာ သူတို့ ကို ပြန်ဆွဲချတဲ့ စိတ်ဓာတ်ဖြစ်သွားတယ်။ အဲဒါ အဖေကြောက်တယ်သား။ ဒါ ကြောင့်မို့ အဖေအလှည့်မှာ ဒီလိုအမှားမျိုး လုံးဝမကျူးလွန်မိစေဖို့ အထူးသတိ ထားတယ်။

လုပ်ငန်းရှင် အဘိုးကြီးတွေမှာ ဖြစ်တတ်တဲ့ ဆင်တူယိုးမှား နောက်ထပ် အမှားတစ်ခု ရှိသေးတယ်။

အဲဒါက ကိုယ့်အရိုက်အရာကို ဆက်ခံမယ့်သူ တစ်ယောက်တော့ သတ် မှတ်ရွေးချယ်တယ်။ ရာထူးနာမည်လည်း လွှဲပြောင်းပေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ နောက် လူဟာ ကုလားထိုင်ပဲ ရတယ်။ လုပ်ပိုင်ခွင့်အာဏာ ပြည့်ပြည့်ဝဝ မရဘူး။ အသေး အဖွဲ့တွေက အစ အဘိုးကြီးက ဝင်ပါနေတယ်။ နောက် လူလုပ်တဲ့အလုပ်မှန်သမျှ ကို သူက ဝေဖန်နေ မှတ်ချက်ချနေတယ်။ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ သူတို့နှစ်ယောက်က ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲရာထူးကို လုနေကြသလို ဖြစ်လာတယ်။ လက်အောက်အလုပ် သမားတွေက ဘယ်သူ့စကား နားထောင်ရမှန်းမသိဘူး။ နောက်ဆုံးကျတော့ စားဖိုမှူးတွေများတဲ့အခါ ဟင်းအိုးပျက်တယ်ဆိုတာလို ကုမ္ပဏီမှာ ကမောက် ကမ ဖရိုဖရဲတွေ ဖြစ်လာတာပဲ။

အဖေလည်း ဒီအသက်အရွယ်ထိ နေလာတော့ မြင်ဖူးတွေ ဖူးတာတွေ အများ ကြီးရှိပါတယ်။ မိသားစုကုမ္ပဏီကြီးတွေ ပျက်စီးသွားကြတာ။ တချို့က တဖြည်း ဖြည်း ကျဆင်းလာပြီး နောက်ဆုံး လုံးဝရပ်စဲသွားတာ။ တချို့က အဘိုးကြီး မရှိ တော့တာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် ရောင်းပစ်လိုက်ရတာ။ ဒီလိုဖြစ်ရတာတွေမှာ အဓိက က စောစောက ပြောခဲ့တဲ့ ဒုတိယအမှား။ ကိုယ့်အလုပ်ကြီး အခွန်ရှည်တည်တဲ့ ဖို့ သားသမီးကို လွှဲပေးခဲ့ရမယ်ဆိုတာတော့ သိတယ်။ လွှဲလည်း လွှဲတယ်။ ဒါပေမဲ့

စိတ်မချလို့ တောက်လျှောက်လိုက်ထိန်းနေတော့ နောက်လူက ကိုယ့်ဦးနှောက် ကိုယ့်စွမ်းအားနဲ့ လုပ်ခွင့်မရဘူး။ လုပ်ခွင့်မရတော့ မလုပ်တတ်။ အစွမ်းအစက တက်မလာ။ အဲဒီတော့ ကိုယ်တကယ်မရှိတော့ဘူးလည်းဆိုရော လုပ်ငန်းက သွားတော့တာပဲ။ စဉ်းစားကြည့်ရင် တကယ်နှမြောစရာ။ အခိုင်အမာ ရပ်တည်ခဲ့ တဲ့ လုပ်ငန်းကြီး အတော်များများဟာ တည်ထောင်သူ သက်တမ်းတစ်ခုပဲ ခံကြ တယ်။

အဖေတို့ မိသားစုလုပ်ငန်းကြီးမှာ အဲဒီလို မဖြစ်ရအောင် အခုသားကို အဖေ ပြတ်ပြတ်သားသား လွှဲပေးလိုက်ပြီ။ သား အခုလို အဖေနေရာ ဆက်ခံနိုင်သူ တစ် ဦး ဖြစ်လာတာမှာ အဖေရဲ့ ထိန်းကျောင်းပဲ့ပြင်မှု ပါသင့်သလောက် ပါခဲ့တယ် ဆိုပေမယ့် အဓိကကတော့ သားရဲ့ အားထုတ်ကြိုးပမ်းမှုကြောင့်ပါပဲ။ သားရဲ့ ဆည်းပူးလေ့လာမှု၊ အလုပ်ကို ဇွဲနဲ့ပဲနဲ့ လုပ်တတ်မှုတွေကြောင့်သာ ဒီလုပ်ငန်း ကြီးကို လွှဲပြောင်းဆက်ခံနိုင်လောက်အောင် အရည်အချင်းရှိသူတစ်ဦး သား ဖြစ်လာတာ။ အဲဒီအခြေအနေမှာ အဖေဘာမှ ဝင်မစွက်ဖက်ချင်တော့ဘူး။ သား ကြိုးစားမှုရဲ့ အသီးအပွင့်တွေ သား ပြည့်ပြည့်ဝဝ ခံစားရမယ့်အချိန် ရောက်ပါ ပြီ။ နံပါတ်တစ် ရာထူးကို ယူထားပြီး တကယ်ပြည့်ပြည့်ဝဝ နံပါတ်တစ်အဖြစ် သား အလုပ်လုပ်ပါ။ သားမှာ ကိုယ့်အား ကိုယ်ကိုးတဲ့ စိတ်ဓာတ်၊ ကိုယ့်အယူအဆ နဲ့ ကိုယ် လွတ်လွတ်လပ်လပ် အလုပ်လုပ်တတ်တဲ့ စိတ်ဓာတ်တွေ ရှိနေအောင် ငယ်ငယ်ကတည်းက အဖေကြိုးစားပမ်းစား ပျိုးထောင်ပေးခဲ့တာပဲ။ အခုဆိုရင် သားမှာ အဲဒီစိတ်ဓာတ်တွေ ခိုင်မာရင့်သန်နေပြီလို့ အဖေမြင်တယ်။ ကုမ္ပဏီ အဝန်းအဝိုင်းထဲမှာ အဖေ ဆက်ရှိနေမယ်ဆိုရင် သားကို လွတ်လွတ်လပ်လပ် လုပ်ခွင့်ကိုင်ခွင့်မရအောင် နှောင့်ယှက်ဟန့်တားသလို အနေအထားမျိုးတွေ မကြာ ခဏ ပေါ်နေလိမ့်မယ်။

အဖေတို့မှာ အကောင်းဆုံးကျောထောက်နောက်ခံ ဘဏ်တွေ၊ ဥပဒေရေးရာ နဲ့ ပတ်သက်လို့ အားကိုးယုံကြည်ရသူတွေ၊ ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲမှုမှာ အထူး ကျွမ်း ကျင် လိမ္မာသူတွေ ဝန်းရံပြီး ရှိနေတယ်။ သက်ဆိုင်ရာနယ်ပယ်အသီးသီးမှာ ထိပ် ဆုံးဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေကို အဖေတို့ ထိုက်ထိုက်တန်တန်ပေးပြီး ကုမ္ပဏီအခြေခိုင် အောင် လုံခြုံစိတ်ချရအောင် အဖေတို့ တည်ထောင်ထားခဲ့တာ။ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေဟာ သားအတွက် လိုအပ်တဲ့ နေရာတိုင်းမှာ တကယ်ထိထိရောက်ရောက် အထောက် အကူပေးကြလိမ့်မယ်။ အခကြေးငွေ ရလို့သက်သက်မဟုတ်ဘူး။ ဖွံ့ဖြိုးရှင်သန်နေ တဲ့ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုရဲ့ အရေးကိစ္စတွေမှာ ပါဝင်ပတ်သက်ရတာကိုက စိတ်

တက်ကြွစရာ ကောင်းလွန်းလို့ အလိုအလျောက် စိတ်အားထက်သန်စွာနဲ့ ဆောင်ရွက်ကြရမှာ။

အဲဒီပညာရှင်တွေအပြင် တခြားဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင်တွေလည်း အများကြီးရှိသေးတယ်။ လုပ်ငန်းလောကမှာ နှစ်ရှည်လများ ကျင်လည်လာခဲ့တဲ့ ဝါရင့်ပုဂ္ဂိုလ်တွေ၊ ကျွမ်းကျင်သူတွေ။ ဒီလူတွေကလည်း သားကို ကာကွယ်ကြ စောင့်ရှောက်ကြ ဖေးမကူညီကြပါလိမ့်မယ်။ သူတို့ကို လူကြီးမိဘတွေသဖွယ် သားအားကိုးပြုလို့ရပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ကြီးမားတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေ အရည်အသွေးတွေ အားလုံးကို စုစည်းရယူ သုံးစွဲနိုင်ရင် လုပ်ငန်းခရီးတစ်လျှောက် ကြုံရမယ့် အခက်အခဲမှန်သမျှကို သား အောင်အောင်မြင်မြင် ကျော်လွှားသွားနိုင်လိမ့်မယ်။ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေကို ဘယ်တော့မှ မေ့မထားနဲ့။ သူတို့ဆီက အဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ အထောက်အကူတွေ ရနိုင်တယ်ဆိုတာ အမြဲသတိရ။

သားကို အခုလို လုံးလုံးလျားလျားလွှဲပြောင်းပေးအပ်ရတဲ့ အဓိကအကြောင်းရင်းက ရှင်းရှင်းလေးပါ။ တစ်နေ့ကျတော့ အဖေ အိပ်ရာက ထမလာတော့ဘူးဆိုတာနဲ့ မလွဲမသွေကြုံရမှာ။ မိသားစုက ကျန်ခဲ့မယ်။ လုပ်ငန်းကြီးက ကျန်ခဲ့မယ်။ အဲဒီခါ ဒီနှစ်ခုလုံးကို သားပဲတာဝန်ယူရမှာ။ ဒီအခါကျတော့ အားလုံးက ဝိုင်းကြည့်ကြမယ်။ အထူးသဖြင့် အဖေကွယ်လွန်ပြီးစ လပိုင်းလောက်တွေမှာ စောင့်ကြည့်ကြမှာ။ အဘိုးကြီး မရှိတဲ့နောက် လုပ်ငန်းတွေ ဘယ်လိုနေသလဲပေါ့။ ဘဏ်မန်နေဂျာတွေ၊ အလုပ်သမားတွေ၊ ဖောက်သည်တွေ၊ သားရဲ့ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းတွေ၊ သားရဲ့ ပြိုင်ဘက်ရန်သူတွေ။ သူတို့အကျိုးစီးပွားကလည်း သား ဆက်လက်ကိုင်တွယ်မယ့် လုပ်ငန်းကြီးရဲ့ အတက်အကျနဲ့ အနည်းအများ ဆက်စပ်နေကြတာကိုး။ ဘဏ်မန်နေဂျာတွေက သူတို့ဘက်က ချေးထားတဲ့ ငွေတွေအတွက် ပူမယ်။ အလုပ်သမားတွေက သူတို့အလုပ်အကိုင်တည်မြဲရေးအတွက် ပူမယ်။ စားသုံးသူတွေက သားလက်ထက်မှာ ကုန်ပစ္စည်း အရည်အသွေး၊ ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းအရည်အသွေးတွေ တက်လာမလား၊ ကျလာမလား စောင့်ကြည့်ကြမယ်။ သား မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းတွေက သားအတွက် စိုးရိမ်မကင်း ဖြစ်မယ်။ သားရန်သူတွေ ပြိုင်ဘက်တွေက သားလက်က လုပ်ငန်းကြီး သူတို့ဖဲ့ယူလို့ ရနိုင်မလား ကြံစည်ကြမယ်။ အကူးအပြောင်းကာလအတွင်း လုပ်ငန်းခွင်မှာ အချွတ်အချော်အတိမ်းအစောင်း ထစ်ခုခု ဖြစ်တာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် အလုပ်သမားထဲက သိပ်တော်တဲ့ လူမျိုးက အရင်ဆုံး တခြား ကုမ္ပဏီကို ခုန်ကူးသွားမယ်။ ဘဏ်မန်နေဂျာတွေကလည်း ချေးငွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ ကန့်သတ်တာတွေ လုပ်

ဇာမယ်။ အားလုံးမျက်စိမှာအဘိုးကြီးအလုပ်ကို သူ့သားမထိန်းနိုင်ဘူးဆိုတာ မျိုး မြင်လာမယ်။ အဲဒီလို အထင်အမြင် ကျဆင်းသွားရင် သား ဒီလုပ်ငန်းကြီး ထိန်းသိမ်းနိုင်ဖို့ ပိုခက်ခဲသွားမယ်။

အခု အဖေ စောစောစီးစီးကတည်းက လွဲထားတဲ့အခါကျတော့ အဖေ မရှိ တော့တဲ့အချိန်ကျရင်လည်း သားအနေနဲ့ ပြောနိုင်တယ်။ အဖေ ကွယ်လွန်သွား တဲ့အတွက် နှမြောတသဖြစ်မိပါတယ် ဆိုတဲ့အကြောင်း၊ ဒါပေမဲ့ ပြီးခဲ့တဲ့ ဆယ် နှစ် (ကံကောင်းလို့ အဖေ အသက်ရှည်ခဲ့ရင် အနှစ်နှစ်ဆယ်) အတွင်း လုပ်ငန်း ကိစ္စမှာ အဖေမပါတော့ဘဲ သားကိုယ်တိုင်သာ ကြီးမှူးလုပ်ကိုင်လာတာ ဖြစ်တဲ့ အတွက် အဖေမရှိလို့ လုပ်ငန်းမှာတော့ ဘာမှ အပြောင်းအလဲရှိမှာ မဟုတ်တဲ့ အကြောင်း အများသိအောင် အားလုံးစိတ်ချလက်ချရှိအောင် သားပြောဆို ကြေညာလို့ ရနိုင်တယ်။

အဲဒီတော့ သားဘာသာ လွတ်လွတ်လပ်လပ်သာ လုပ်ပါ။ သားရဲ့ ဇွဲရှိမှု စိတ်ရှည်သည်းခံမှု သဘောထားကြီးမှုဆိုတဲ့ အင်အားတွေ စုစည်းပြီး အဖေတို့ ကုမ္ပဏီတွေ တိုးတက်ကြီးပွားအောင်သာ ဖိဖိစီးစီးလုပ်ပါ။

အဖေနဲ့ကတော့ လူမှုရေးပွဲလမ်းတွေမှာ သား တွေ့နေဦးမှာပေါ့။ နိုင်ငံ ရေးတို့ ဘာသာရေးတို့နဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့လည်း ကြုံတဲ့အခါ ဆက်ဆွေးနွေး ငြင်းခုံဖြစ်နေဦးမှာပေါ့။ လုပ်ငန်းလောကထဲမှာ ရှိနေဦးမယ့် မိတ်ဟောင်း ဆွေ ဟောင်းများနဲ့ ဆုံတဲ့အခါလည်း သားနဲ့ ပတ်သက်လို့ သူတို့ဆီက ကောင်းသတင်း တွေ ချီးမွမ်းစကားတွေ ဘယ်လောက်များများ ကြားရလေမလဲလို့ အဖေ နား စွင့်ဦးမှာပေါ့။ အခုတောင်မှပဲ မိတ်ဆွေအတော်များများက သားကို အဖေ့ခြေရာ နင်းမယ့်သားလို့ ချီးမွမ်းပြောဆိုနေကြတာပဲ။ သားစိတ်ထဲ ဘယ်လိုနေမလဲ မသိ ဘူး။ အဖေကတော့ ဒီစကားမျိုး ကြားရတိုင်း ဝမ်းသာဂုဏ်ယူကယ်။ ဖခင်တို့ ရဲ့ သဘာဝကိုး။ အဖေ့ခြေရာနင်းရုံမက အဖေ့ထက် စွမ်းဆောင်နိုင်တဲ့ သား၊ ဒီ လုပ်ငန်းကြီးကို အဖေ့လက်ထက်ကထက် အဆပေါင်းများစွာ ကြီးကျယ်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်တဲ့သားဖြစ်အောင် ကြိုးစားပါလို့လည်း အဖေတိုက်တွန်းတယ်။

အဖေ ကုမ္ပဏီအလုပ်တွေ မလုပ်ရတော့ရင် နေတတ်ပါ့မလား၊ ဒီနောက် ပိုင်း ကာလတွေ အဖေ ဘာတွေလုပ်နေပါ့မလဲဆိုပြီး သားတွေပူနေတဲ့ ကိစ္စလည်း စိတ်အေးရအောင် အဖေပြောဦးမယ်။

ဘာမှမစိုးရိမ်နဲ့ သား။ အဖေမှာ လုပ်စရာတွေ အများကြီးရှိတယ်။ ပထမ ဆုံးအချက်၊ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်းနှစ်ဆယ်အတွင်း အဖေ သားအမေနဲ့ ဆောင်းရာသီ

အအေးရှောင် အပန်းဖြေခရီး နှစ်ကြိမ်ပဲ ထွက်ဖြစ်ခဲ့တယ်။ အဲဒီအတွက် အကြေး ဆပ်ရမယ်။

အဖေဥယျာဉ်တွေလည်း ပစ်ထားတာကြာပြီ။ အပင်တွေက အဖေလက် နဲ့ ထိမှ လှလှပပ ဝေဝေဆာဆာဖြစ်လာကြမှာ။ ပြီးတော့ မြောက်ပိုင်းက ရေကန် တွေမှာ ငါးတွေ သိပ်ပေါနေတာ သွားများရဦးမယ်။ ခါသား ကောင်းကောင်း မစားရတာကြာပြီဆိုတော့ ခါပစ်လည်း ထွက်ရဦးမယ်။

ပြီးတော့ အဖေ လေယာဉ်လည်း မောင်းနိုင်သေးတာပဲ။ တိုင်းပြည်ရဲ့ သဘာဝအလှတွေ အဖေ လျှောက်ကြည့်မယ်။ ဒါအတွက်လည်း သားမစိုးရိမ် ပါနဲ့။ အဖေ လက်ထောက်လေယာဉ်မှူးတစ်ယောက် ခေါ်သွားမှာပါ။

နောက်ဆုံးတစ်ခု အဖေမှာ ရှိသေးတာက မဖတ်ရသေးတဲ့စာအုပ်တွေ။ အဖေ သိပ်ဖတ်ချင်လျက်နဲ့ အချိန်မရလို့ မဖတ်နိုင်သေးဘဲ သိမ်းထားရတဲ့ စာအုပ် ငါး ဆယ့်နှစ်အုပ် ရှိတယ်။ ဒီအထဲမှာ ဝီလ်ဂျူရန်ရဲ့ လူ့ယဉ်ကျေးမှု သမိုင်းပုံပြင် (The Story of Civilization) စာအုပ်ကြီး ၁၀ တွဲ မပါသေးဘူး။ အဖေ အဲဒါ တွေ အေးအေးဆေးဆေး စိမ်ပြေနပြေ ဖတ်မှာ။ သမိုင်းနဲ့ ဒဿနဘာဏ်မှာ အဖေ မျက်ခြည်ပြတ်ကျန်ခဲ့တာတွေ အများကြီးရှိတယ်။ အဲဒါတွေ ပြန်ဖြည့်ရမယ်။

အဲဒီတော့ ကုမ္ပဏီက အနားယူပေမယ့် အဖေမှာလည်း အဖေဘာသာ ပျော် ပျော် ပါးပါး လုပ်စရာတွေ အပြည့်ရှိနေတယ်ဆိုတာ သားသဘောပေါက်ရော ပေါ့။

နိဂုံးမချုပ်ခင်မှာ သားကို ဘဝနဲ့ ပတ်သက်လို့ မှတ်သားစရာလေးတစ်ခု အဖေပြောခဲ့မယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း ၁၉၀ လောက်က အိပစ်တက်တပ်ဆိုတဲ့ ရောမ တွေးခေါ်ရှင်ကြီး ပြောခဲ့တဲ့ စကားပါ။

“ညစာစားပွဲသဘင်၌ ပြုမူကျင့်ကြံသကဲ့သို့ ဘဝ၌ ပြုမူကျင့်ကြံပါ။ စားဖွယ် တစ်စုံတစ်ရာသည် စားပွဲတစ်လျှောက် လှည့်လာသည့်အခါ သင့်ထံသို့လည်း ဆိုက်ရောက်ပါလိမ့်မည်။ သည်အခါတွင်မှ လက်ကို ဆန့်ကာ သင့်အတွက် တစ်စိတ်တစ်ဒေသကို ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့စွာ ထည့်ယူပါ။ ထို့နောက် ထိန်းသိမ်း မထားပါနှင့်။ အခြားသူများထံ ဆက်၍သွားပါစေ။ အကယ်၍ ထိုဟင်းလျာ ပန်းကန်သည် သင့်ထံ မရောက်သေးဟု ဆိုပါစို့။ အလိုရှိသော အမှုအရာဖြင့် လောဆော်မှု မပြုပါနှင့်။ ရှေ့သို့ ရောက်သည့်တိုင်အောင်သာ သည်းခံစောင့်စား ပါ။ အလားတူပင် သားသမီးနှင့် ပတ်သက်၍၊ ဇနီးမယားနှင့် ပတ်သက်၍၊ ရာထူး

ဌာနန္တရနှင့် ပတ်သက်၍၊ သို့မဟုတ် ဥစ္စာနေနှင့် ပတ်သက်၍လည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းသာ ကျင့်ကြံရာသတည်း” လို့ သူက ဆိုခဲ့တယ်။

ကမ္ဘာမြေပေါ်မှာ နှစ်ပေါင်း ၇၀ တိတိ ဉာဏ်အမြော်အမြင်ပြည့်ဝစွာ သက်ရှင် နေထိုင်သွားခဲ့တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတစ်ဦးရဲ့ ဘဝနေနည်း ဒဿနတစ်ရပ်ပါ။ အဖေလေးစားတန်ဖိုးထားသလို သားလည်း တန်ဖိုးသိစွာ လိုက်နာကျင့်ကြံနိုင်ပါစေ။

မေတ္တာများစွာဖြင့်
သားရဲ့ အဖေ